

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
TERMIZ DAVLAT UNIVERSITETI**

**OLIV O'QUV YURTLARI,
AKADEMIK LITSEY VA KASB-HUNAR
KOLLEJLARI BITIRUVCHILARI
UCHUN ISHLAB CHIQLGAN**

**BIZNES REJALAR
MAJMUASI**



**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI**

TERMIZ DAVLAT UNIVERSITETI

GADAYSHAYEV M.A., OMONOV A.R.

**OLIV O'QUV YURTLARI,
AKADEMIK LITSEY VA KASB-HUNAR
KOLLEJLARI BITIRUVCHILARI UCHUN
ISHLAB CHIQILGAN
BIZNES REJALAR
MAJMUASI**

Ushbu o'quv-uslubiy qo'llanma Termiz davlat universiteti o'quv-uslubiy kengashida muhokama etilib 2014 yil 26 dekabr 11-sonli qaroriga asosan nashrga tavsiya etilgan.

TERMIZ - 2015

OLIY O`QUV YURLARI, AKADEMIK LITSEY VA KASB-HUNAR KOLLEJLARI BITIRUVCHILARI UCHUN ISHLAB CHIQLIGAN BIZNES REJALAR MAJMUASI

**Tuzuvchilar: GADAYSHAYEV M.A.
OMONOV A.R.**

Ushbu o`quv qo`llanma mamlakatimizda amalga oshirilayotgan va amalga oshirish uchun rejalashtirilayotgan davlat dasturlaridagi vazifalarni e`tiborga olib, oliy o`quv yurtlari va kasb-hunar kollejlari bitiruvchilarini ishga joylashtirish kabi muammolarni hal qilish vazifalaridan ko`lib chiqqan holda universitetimizning moliya ta`dim yo`nalishining iqtidorli yoshlari ishtirokida ushbu o`biznes rejalari majmuasi o` amaliy-uslubiy, yordamchi qo`llanma sifatida tayyorlandi.

O`biznes rejalari majmuasi tarkibida bir necha turdagi faoliyat turlari (Internet va kompyuter xizmatini tashkil etish, tikuvchilik xizmatini tashkil etish, qishloq xo`jaligi mashinalariga texnik xizmat ko`rsatish, qandolat mahsulotlari ishlab chiqarish, plastmassa mahsulotlarini qayta ishlash, makaron ishlab chiqarish, akfa va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarish, chorvachilikni tashkil etish, sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish, parrandachilikni tashkil etish, non va non mahsulotlarini ishlab chiqarish, issiqxona tashkil etish, o`quv markazi tashkil etish va shunga o`xshash bir qancha biznes rejalari) ni tashkil qilishga bag`ishlangan biznes rejalari o`rin olgan.

O`quv-uslubiy qo`llanma (amaliy-uslubiy, yordamchi qo`llanma) oliy o`quv yurti talabalari, akademik litsey va kasb-hunar kollejlarining o`quvchilari hamda o`qituvchilarga mo`ljallangan bo`lib undan barcha darajadagi mutaxassislar foydalanishlari mumkin.

O`biznes rejalari majmuasi Termiz davlat universiteti Iqtisodiyot fakulteti Moliya ta`dim yo`nalishi talaba yoshlarining bu b radagi ilk urinishlaridan biri sifatida ayrim kamchilik va natijalardan hali bo`lmasligi mumkin. Shu sababli fikr-mulohaza va istaklaringizni Termiz davlat universiteti Iqtisodiyot fakulteti Moliya ta`dim kafedrasiga manziliga jo`natishingiz mumkin (**Manzil:** *Termiz shahri, Navoiy ko`chasi, 42 uy, Termiz davlat universiteti Iqtisodiyot fakulteti "Moliya" kafedrasida*).

Ilmiy muharrir:

E.X.Avazov - iqtisod fanlari nomzodi, dotsent

Taqrizchilar:

O.A.Ro`ziyev - iqtisod fanlari nomzodi, dotsent

A.A.Avliyoqulov - iqtisod fanlari nomzodi, dotsent

A.Mirzaev - iqtisod fanlari nomzodi, dotsent

SO'Z BOSHI

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida ishlab chiqarish faoliyati bilan shug'ullanuvchi har bir korxonalar ko'p sonli va turli muammolarga duch kelib, ulardan biri xo'jalik yuritish tizimida o'ziga munosib o'rin egallash hisoblanadi. Bu vazifani korxonalar (firma) o'z oldiga aniq va ravshan ishlab chiqarish g'oyasini: nimani, qachon va qancha ishlab chiqarishni belgilab qo'ygan holdagina muvaffaqiyatli hal qilish mumkin. Shu o'rinda mamlakatni modernizatsiyalash va texnik hamda texnologik qayta qurish jarayonlari kuchayotgan milliy iqtisodiyotimiz taraqqiyotining huzuri boshqichida rasmiy mulkdarlarning sinfini shakllantirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish, kasanachilik ish o'rinlarini yaratish asosiy ahlining umumiy bandligini hamda turmush farqatuvchilarni shirish o'z yulini chimini kutayotgan eng dolzarb muammolardan biridir.

Biznes rejada g'oyani rasmiy voqelikka aylantirish uchun u korxonalar mahsulotlari yoki xizmatlariga buyurtmalar olish tizimi bilan kuchaytirilishi lozim. Belgilangan ishlab chiqarish faoliyati barcha turdagi - moddiy, mahorat, moliyaviy resurslar, shuningdek, ishlab chiqarish quvvati bilan ta'minlanishi zarur. Bunda mahsulotni ishlab chiqarishgina emas, balki uning sotilishini ta'minlash, ya'ni sotuv kanallarini izlab topish ham muhim ahamiyat kasb etadi, korxonaning marketing strategiyasi hissasi katta bo'ladi.

Biznes rivojida yaqinida aytilgan va shu kabi boshqa vazifalarni hal qilishga xizmat qiladi. U bir tomondan korxonalar imkoniyatlarini aniq va to'g'ri baholashga imkon berib, boshqa tomondan muvaffaqiyatga va rivojlantirilgan ishning daromadlilikiga umid qilishga imkon beradi. Amaliyotning ko'rsatishicha, puxta ishlab chiqilgan biznes rivojida raqobatbardoshlik sharoitlarida korxonalar ishlab chiqarish va moliyaviy jihatdan barqarorligini ta'minlab, bozordan o'ziga munosib o'rin egallashga imkon yaratadi. Biznes rivojida moliyaviy mablag'larni asoslab beruvchi, umumlashtiruvchi hujjatlardan dastlabkisi bo'lib, mahsulotlarning rivojlantirilayotgan nom nomenclaturasi va ishlab chiqarish hajmi, sotuv bozori va xom-ashyo bazasi tavsifnomasi, ishlab chiqarishning yuridik, texnologik va mahorat resurslariga ehtiyojlari kabi ko'rib chiqilayotgan loyihaning tijorat va korxonalar (firma)ning iqtisodiy samaradorligiga doir tushunchalar beruvchi bir qator ko'rsatkichlar haqidagi ma'lumotlardan iborat bo'ladi.

Praktikamiz I.A.Karimning "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish bo'yicha ko'rilgan chora-tadbirlar natijasida o'tgan yili, fermer va dehqon xo'jaliklarini hisobga olmaganda, 20 mingdan ziyod yangi kichik biznes subyektlari tashkil etildi, ularning umumiy soni esa 195 mingdan ziyodni tashkil etdi. Bu 2000-yilga nisbatan 2 barobar ko'pdir.

Yalpi ichki mahsulotni shakllantirishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasining ulushi 2000-yildan buyon 31 foizdan 56 foizga, sanoat mahsulotlari ishlab chiqarishda 12,9 foizdan 31,1 foizga o'sdi.

2014-yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida 480 mingdan ortiq yangi ish o'rni tashkil etildi. Bu yaratilgan jami ish o'rinlarining yarmi demakdir. Bugungi kunda iqtisodiyotning ushbu sohasida ish bilan band bo'lgan aholining 76,5 foizdan ziyodi mehnat qilmoqda. 2000-yilda bu ko'rsatkich 49,7 foizga teng edi. Iqtisodiyot sohasida izchil amalga oshirayotgan ana shunday chora-tadbirlarimiz o'zining yuksak samarasini bermoqda.

Jahon banki tomonidan e'lon qilingan, xarid qobiliyati bo'yicha hisoblanadigan yalpi ichki mahsulot hajmiga qarab aniqlanadigan iqtisodiy rivojlanish borasidagi yangilangan reytingda O'zbekiston dunyoning 190 ta davlati orasida 2010-yildagi 72-o'ringandan 66-o'ringa ko'tarildi.

Mamlakatimiz 2014-yilda biznesni yuritish sharoiti bo'yicha reytingda 8 pog'onaga, soliqqa tortish borasida esa 61 pog'ona yuqoriga ko'tarildi. Birlashgan Millatlar Tashkiloti Taraqqiyot dasturining bahosiga ko'ra, O'zbekiston so'nggi yilda biznes yuritishni yengillashtirish sohasida amalga oshirilgan islohotlar bo'yicha yetakchi o'ninchi mamlakat qatoridan joy oldi.

Jadal va mutanosib iqtisodiy o'sish, chuqur tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish va iqtisodiyotni diversifikatsiya qilishda faol va aniq yo'naltirilgan investitsiya siyosati yuritish eng muhim omil hisoblanadi¹ - deb ta'kidlaganlar. Shu munosabat bilan o'tayotgan yillar mobaynida Prezidentimiz qarorlari asosida Davlat dasturlaridagi vazifalarni e'tiborga olib, oliy o'quv yurtlari va kasb-hunar kullari bitiruvchilarini ishga joylashtirish kabi muammolarni hal qilish bo'yicha vazifalardan ko'rib chiqqan holda universitetimizning iqtidorli yoshlari tomonidan ushbu o'zbek biznes rjalar majmuasini talabalar, o'quvchilar va foydalanuvchilar uchun amaliy-uslubiy, yordamchi qo'llanma sifatida tayyorlandi.

O'zbek rjalar majmuasini tayyorlashda bilim va ko'nikma, tajriba darajalari, fikrlashi, dunyoqarashi didirasi turlicha bo'lgan talabalar ishtirok etdi va shu sababli biznes rjalar yagona asosida ishlab chiqilgan bo'lsada mazkur majmuani ichidagi biznes rjalarning mazmuni va mahiyati, tarkibiy tuzilishi rasmiylashtirilishi bo'yicha mutlaq haqiqatga da'vo qilmagan holda, biron tadbirkorlik faoliyatini yoki o'z biznesini tashkil etmochi bo'lgan yosh o'quvchi, talaba tadbirkorlar o'zlarining amaliy faoliyatida biznes rjalarini tuzishda namuna sifatida foydalanishlari mumkin degan umiddamiz.

2015 yilda barcha yangi ish boshlayotgan va mamlakatimiz tayanchi bo'lgan tadbirkorlar, mustaqil hayotga qadam qo'yayotgan oliy o'quv yurtlari va kasb-hunar kullari bitiruvchi yoshlariga o'z bizneslarini tashkil qilib, buyuk ko'lajimiz sari dadil qadam tashlashlarida ulkan zafarlar va omadlar yor bo'lsin! deb qo'llaymiz.

*TerDU rektori, pedagogika fanlari doktori,
prof. M.E.Haydarov*

¹ "2015-yilda iqtisodiyotimizda tub tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususiy tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazifamizdir", O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning 2014 yilda mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2015 yilga mo'jallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasi majlisidagi ma'ruzasi. Xalq so'zi gazetasi, 2015 yil 17 yabvar.

I. TADBIRKORLIK FAOLIYATI TO'G'RISIDA UMUMIY TUSHUNCHA

1.1. Tadbirkorlik faoliyati tushunchasi

Tadbirkorlik faoliyati (tadbirkorlik) o' tadbirkorlik faoliyati subʼektlari tomonidan qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladigan, tavakkal qilib va o'z mulkiy javobgarligi ostida daromad (foyda) olishga qaratilgan tashabbuskorlik faoliyati.

“**Biznes**” o' tijorat faoliyati bo'lib, inglizcha o'busyo o' band bo'ldmoq, ish berish ma'noalarida tushuniladi. Foyda olishga qaratilgan faoliyat.

Mashtabiga ko'ra biznes:

- global;
- katta;
- o'rt ;
- kichiklarga bo'ladini.

Yo'nalishi bo'yicha biznes:

- ishlab chiqarish;
- xizmat ko'rsatish;
- savdo;
- qishloq xo'jaligiga bo'lish mumkin.

Kichik tadbirkorlik sub'ektlariga quyidagilar kiradi:

- yakka tartibdagi tadbirkorlar;
- ishlab chiqarish tarmoqlaridagi band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan yigirma kishi, xizmat ko'rsatish sohasidagi va boshqa noishlab chiqarish tarmoqlaridagi band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan o'n kishi, ulgurji va chakana savdo hamda umumiy ovqatlanish tarmoqlaridagi band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan besh kishi bo'lgan mikrofirmalar;

Quyidagi tarmoqlardagi:

- yengil va oziq-ovqat sanoatidagi, metallga ishlov berish va asbobsozlik, yog'ochsozlik, mebel sanoati hamda qurilish materiallari sanoatidagi, band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan yuz kishi;
- mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg'ı-energetika va kimyo sanoati, qishloq xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish va qayta ishlash, qurilish hamda boshqa sanoat-ishlab chiqarish sohasidagi band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan ellik kishi;
- fan, ilmiy xizmat ko'rsatish, transport, aloqa, xizmat ko'rsatish sohalari (sug'urta kompaniyalaridan tashqari), savdo va umumiy ovqatlanish hamda boshqa noishlab chiqarish sohasidagi, band bo'lgan xodimlarning o'rtacha yillik soni ko'pi bilan yigirma besh kishi bo'lgan kichik korxonalar.

Kichik tadbirkorlik subʼektlari xodimlarning o'rtacha yillik soni qonun hujjatlarida belgilangan tartibda aniqlanadi. Bunda unitar (sho'ba) korxonalarda, filiallarda va vakolatxonalarda ishlovchilarning soni ham hisobga olinadi.

Faoliyatning bir necha turini amalga oshiruvchi (koʻp tarmoqli) yuridik va jismoniy shaxslar yillik oborot hajmida ulushi eng koʻp boʻlgan faoliyat turi mezonlari boʻyicha kichik tadbirkorlik subʼektlariga kiradi.

Kichik tadbirkorlik subʼektlari uchun qonun hujjatlarida nazarda tutilgan imtiyozlar, kafolatlar va huquqlar yuqorida sanab oʻtilgan tijorat tashkilotlariga ular tomonidan vakolatli tashkilotlarga (davlat soliq, bojxona xizmati organlari, davlat statistika organlari, banklar va boshqalar) imtiyozlar, kafolatlar va huquqlar hususiyatidan kelib chiqib, kichik tadbirkorlik subʼektlari ekanligi haqida xabarnoma taqdim etgan holda qilingan murojaatlar asosida beriladi. Xabarnomaning toʻgʻriligi uchun javobgarlik xabarnomani taqdim etgan subʼektlar zimmasiga yuklatiladi.

Mikrofirma va kichik korxonada xodimlarining belgilangan oʻrtacha yillik sonini oshirib yuborgan taqdirda, oshirib yuborishga yoʻl qoʻyilgan davr uchun va keying uch oyga ular qonun hujjatlarida nazarda tutilgan imtiyozlar, kafolatlar va huquqlardan mahrum etiladi.

1.2. Tadbirkorlik faoliyatini davlat roʻyhatidan oʻtkazish tartibi

Kichik biznesni roʻyhatdan oʻtkazish bosqichlari:

- Biznes gʻoyani puxta tahlil qilish;
- Ish boshlash uchun kerak boʻladigan resurslarni aniqlash;
- Biznesni yuridik maqomini tanlash;
- Firmaga nom tanlash va statistika organlarida ushbu nomni tasdiqlatib olish;
- Firma pochta manzilini aniqlash;
- Hujjatlarni tayyorlash;
- Inspeksiyaga murojaat qilish;
- Yigʻim va toʻlovlarni toʻlash;
- Firma ish faoliyatini boshlash.

Yuridik maqom turlari:

Yakka tartibdagi tadbirkorlik

Yakka tartibdagi tadbirkorlik oʻ yuridik shaxs tashkil etmagan holda jismoniy shaxs (yakka tartibdagi tadbirkor) tomonidan tadbirkorlik faoliyatining amalga oshirilishi.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik yakka tartibdagi tadbirkor tomonidan xodimlarni yollash huquqsiz, mulk huquqi asosida oʻziga tegishli boʻlgan mol-mulk negizida, shuningdek mol-mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yoʻl qoʻyadigan oʻzga ashyoviy huquq tufayli oʻziga tegishli boʻlgan mol-mulk negizida mustaqil ravishda amalga oshiriladi.

Yakka tartibdagi tadbirkorlikni amalga oshirish uchun er-xotindan biri er-xotinning umumiy birgalikdagi mol-mulkidan foydalanadigan hollarda, agar qonunlarda, nikoh shartnomasida yoki er-xotin oʻrtasidagi oʻzga kelishuvda boshqacha qoida nazarda tutilgan boʻlmasa, erning (xotinning) roziligi talab qilinadi.

Mas'uliyati cheklangan jamiyat

Bir yoki bir necha shaxs tomonidan ta'asis etilgan, ustav fondi (ustav kapitali) ta'asis hujjatlari bilan belgilangan miqdorlarda ulushlarga bo'lingan xo'jalik jamiyati mas'uliyati cheklangan jamiyat deb hisoblanadi. Mas'uliyati cheklangan jamiyatning ishtirokchilari uning majburiyatlari bo'yicha javobgar bo'lmaydilar va jamiyat faoliyati bilan bog'diq zararlar uchun o'zlari qo'shgan hissalar qiymati doirasida javobgar bo'ladilar.

Mas'uliyati cheklangan jamiyatning o'z hissasini to'lda qo'shmagan ishtirokchilari jamiyat majburiyatlari bo'yicha har bir ishtirokchi hissasining to'danmagan qismining qiymati doirasida solidar javobgar bo'ladilar.

Xususiy korxonona

Mulkdor yagona jismoniy shaxs tomonidan tuzilgan va boshqariladigan tijoratchi tashkilot xususiy korxonona deb e'tirof etiladi. Xususiy korxonona tadbirkorlik sub'ektlarining tashkiliy-huquqiy shaklidir.

Xususiy korxonona o'z mulkida alohida mol-mulkka ega bo'ldi, o'z nomidan mulkiy va shaxsiy nomulkiy huquqlarga ega bo'lishi hamda ularni amalga oshirishi, majburiyatlarni bajarishi, suda da'vogar va javobgar bo'lishi mumkin.

Xususiy korxonona o'z majburiyatlari bo'yicha o'ziga qarashli butun mol-mulk bilan javob beradi.

Xususiy korxonona mulkdori korxonaning mol-mulki yetarli bo'lmagan taqdirda xususiy korxonaning majburiyatlari bo'yicha o'ziga qarashli mol-mulk bilan qonun hujjatlariga muvofiq subsidiar javobgar bo'ldi.

Aksiyadorlik jamiyati

Ustav fondi muayyan aksiyalar soniga bo'lingan jamiyat aksiyadorlar jamiyati hisoblanadi.

Aksiyadorlar jamiyatining ishtirokchilari (aksiyadorlar) uning majburiyatlari bo'yicha javob bermaydilar va jamiyat faoliyati bilan bog'diq zarar uchun o'zlariga qarashli aksiyalar qiymati doirasida javobgar bo'ladilar.

Aksiyalar haqini batamom to'damagan aksiyadorlar aksiyadorlar jamiyatining majburiyatlari bo'yicha o'zlariga qarashli aksiyalar qiymatining to'danmagan qismi doirasida solidar javobgar bo'ladilar.

Aksiyadorlar jamiyatining firma nomida jamiyatning nomi hamda bu jamiyat aksiyadorlik jamiyati ekanligi o'z ifodasini topishi kerak.

Aksiyadorlar jamiyatining huquqiy mavqeyi hamda aksiyadorlarning huquq va burchlari Kodeks va boshqa qonunlar bilan belgilanadi.

Ochiq aksiyadorlik jamiyati

Ishtirokchilari o'zlariga qarashli aksiyalarni boshqa aksiyadorlarning roziligisiz o'zga shaxslarga berilishi mumkin bo'lgan aksiyadorlar jamiyati ochiq aksiyadorlar jamiyati hisoblanadi.

Bunday aksiyadorlar jamiyati o'zi chiqaradigan aksiyalarga qonun hujjatlarida belgilab qo'yiladigan shartlar asosida ochiq obuna o'tkazishga va ularni erkin sotishga haqli.

Ochiq aksiyadorlar jamiyati har yili yillik hisobot, buxgalteriya balansi, foyda va zararlar hisobvarag'oni barchaning tanishib chiqishi uchun e'don qilishi shart.

Yopiq aksiyadorlik jamiyati

Aksiyalari faqat o'zining muassislari orasida yoki oldindan belgilab qo'yiladigan boshqa shaxslar doirasida taqsimlanadigan aksiyadorlik jamiyati yopiq aksiyadorlik jamiyati hisoblanadi. Bunday jamiyat o'zi chiqaradigan aksiyalarga ochiq obuna o'tkazishga yoki ularni sotib olish uchun cheklanmagan doiradagi shaxslarga boshqacha tarzda tavsiya etishga haqli emas.

Yopiq aksiyadorlik jamiyati ishtirokchilarining soni qonun bilan belgilab qo'yilgan miqdordan oshmasligi kerak. Bu son belgilangan miqdordan oshib ketgan holda u bir yil ichida ochiq aksiyadorlik jamiyatiga aylantirilishi, ushbu muddat tamom bo'lganidan keyin esa, agar aksiyadorlar soni belgilangan darajagacha kamaymasa, sud tartibida tugatilishi lozim.

Qo'shimcha mas'uliyatli jamiyat

Bir yoki bir necha shaxs tomonidan ta'asis etilgan, ustav fondi ta'asis hujjatlarida belgilangan miqdorlardagi ulushlarga bo'lingan jamiyat qo'shimcha mas'uliyatli jamiyat hisoblanadi.

Bunday jamiyatning ishtirokchilari uning majburiyatlari bo'yicha o'z mol-mulkleri bilan qo'shgan hissalarini qiymatiga nisbatan hamma uchun bir xil bo'lgan, jamiyatning ta'asis hujjatlarida belgilanadigan karrali miqdorda solidar tarzda subsidiary javobgar bo'ladilar.

Ishtirokchilardan biri nochor (bankrot) bo'lib qolganida uning jamiyat majburiyatlari bo'yicha javobgarligi, agar jamiyatning ta'asis hujjatlarida javobgarlikni taqsimlashning boshqacha tartibi nazarda tutilmagan bo'lsa, boshqa ishtirokchilar o'rtasida ularning hissalariga mutanosib ravishda taqsimlanadi.

Qo'shimcha mas'uliyatli jamiyatning firma nomi jamiyatning nomini, shuningdek qo'shimcha mas'uliyatli degan so'zlarni o'z ichiga olishi kerak.

Sho'ba xo'jalik jamiyati

Agar bir (asosiy) xo'jalik jamiyati yoki shirkati ikkinchi xo'jalik jamiyatining ustav fondida undan ustunlik mavqeyiga ega bo'lgan holda ishtirok etishi tufayli yoxud ular o'rtasida tuzilgan shartnomaga muvofiq yo bo'lmasa boshqacha tarzda ikkinchi xo'jalik jamiyati tomonidan qabul qilinadigan qarorlarni belgilab berish imkoniga ega bo'lsa, ushbu ikkinchi xo'jalik jamiyati sho'ba xo'jalik jamiyati hisoblanadi.

Fermer xo'jaligi

Fermer xo'jaligi ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish bilan shug'ullanuvchi, mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'ektdir.

Fermer xo'jaligi O'zbekiston Respublikasida qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarishining asosiy sub'ektdir.

Dehqon xo'jaligi

Dehqon xo'jaligi ó bu ususiy mulkk asoslangan bo`lib, t gishli yer maydonida, il `z lari bilan hamk rlikda qishloq xo'jaligi mahsuloti ishlab chiq rib, il `z larining ehtiyojini q ndirish va yuqori daromad olishga intiluvchi, davlati va boshqa bozor sub` ktlari tomonidan t shqi ta`sirini s zuvchi bozor iqtisodiyoti sub` ktidir.

Ulgurji savdo bu ó pul ko'chirish yo`di bilan tijorat maqsadida yoki shaxsiy ishlab chiqarish, xo'jalik ehtiyojlari uchun mahsulotni sotib olish tushuniladi.

Ushbu faoliyat bilan shug'ullanish uchun litsenziya olish zarur. Ulgurji savdo bilan faqat yuridik shaxs maqomiga ega korxonalar shug'ullanishi mumkin.

Yuridik shaxs maqomiga ega shaxslar:

- O'zbekiston Respublikasi ulgurji savdo to'g'risidagi qonunlariga rioya qilsa;
- Nizom fondi shakllanganda eng kam oylik ish haqining 3500 borabaridan kam bo'lmagan, shundan 1200 barobari pul ko'rinishida;
- Sertifikat olish shart bo'lgan mahsulotlarni sertifikatlari bor bo'lganda ulgurji savdo bilan shug'ullanishlariga ruxsat beriladi.

Ulgurji savdo uchun litsenziya o'zi yashab turgab hudud hokimyati tomonidan beriladi.

Litsenziya cheklanmagan muddatga beriladi.

Litsenziya olish uchun quyidagi hujjatlar taqdim etish kerak bo'ladi:

- a) O'rnatilgan tartibda yozilgan ariza;
- b) Guvohnomani notarial tasdiqlangan nusxasi;
- c) Nizom fondi shakllanganligi haqidagi hujjatlar nusxasi;
- d) Litsenziya uchun to'danadigan to'dovlar xujjati.

Muddat 2 ish kunida qaror chiqariladi va bir kunda talabgorga xabar beriladi.

Xususiy tadbirkorlar yuridik shaxs tashkil etmasdan shug'ullanishi mumkin bo'lgan faoliyat turlari

RO'YHATI

№	Faoliyat turning nomi
I	Chakana savdo:
1	Oziq-ovqat tovarlari bilan chakana savdo qilish (o'simlik moyi, alkogolli ichimliklar va tamaki mahsulotlari sotishdan tashqari)
2	Dehqon bozorlarida qishloq xo'jaligi mahsulotlarini chakana sotish
3	Nooziq-ovqat tovarlarini chakana sotish (neft mahsulotlarining barcha turlarini, qimmatbaho metallar va qimmatbaho toshlardan yasalgan buyumlar yoxud bunday materiallar qo'llanilgan buyumlarni, audiovisual asarlar, fonogrammalar va EHM uchun yaratilgan) dasturlarni, yangi import avtomobillar va farmasevtika tovarlarini sotish bundan mustasno)
3-1.	Gazetalar, jurnallar va kitob mahsulotlari bilan chakana savdo qilish
4	Oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlarini chakana sotish (turg'un shaxobchalarda aralash savdo qilish)
5	Tovarlarni import qilish va chakana sotish
II	Qonun hujjatlarida belgilangan ro'yhat bo'yicha hunarmandchilik faoliyati
III	Maishiy xizmatlar, II bo'limda nazarda tutilganlaridan tashqari:
6	Sartaroshlik xizmatlari, manikyur, pedikyur, kosmetolog xizmatlari va shunga o'zshash boshqa xizmatlar
7	Kir yuvish, quruq va kimyoviy tozalashni tashkil etish, shuningdek dazmollash xizmatlari
8	Gilam va gilam buyumlarini ta'mirlash va tozalash
9	Tikuv, mo'yna, charm va trikotaj buyumlarini, bosh kiyimlarini, to'qimachilik galantereyasidan tiklangan buyumlarni ta'mirlash va tikish, shu jumladan deraza va eshik pardalari tikish, trikotaj buyumlarni to'qish.
10	Hayvonlar terilari, mo'yna, to'qimachilik, charm buyumlar va boshqa buyumlarni oshlash va bo'yash
11	Yakka buyurtmalar bo'yicha poyafvzal tayyorlash va tikish, poyafvalni ta'mirlash, bo'yash va tozalash
12	Attorlik buyumlarini tayyorlash va ta'mirlash
13	Bijuteriya va jevablarni tayyorlash va ta'mirlash
14	Kalitlar tayyorlash
15	Metal va tunuka buyumlar tayyorlash va ta'mirlash
16	Motam gulchambarlari, sun'iy ranglar, girlyand tayyorlash
17	To'xiqlar, haykallar, metallardan yasalgan gulchambarlarni tayyorlash va ta'mirlash
18	Yog'ochdan (mebeldan tashqari) va alyuminiy (plastik) profildan eshik, deraza va boshqa buyumlar tayyorlash
19	Inventarni (xo'jalik, sport, baliqchilik va hokozo inventarlar) ta'mirlash va tayyorlash
20	Kesuvchi buyumlar va asboblarni charxlash
21	Mebelni yig'ish va ta'mirlash
22	Musiqqa asboblarni ta'mirlash va sozlash
23	Yakka buyurtma bo'yicha qimmatbaho metallardan va toshlardan zargarlik buyumlarini yasash, shuningdek zargarlik buyumlarini ta'mirlash
24	Potika, soatlarni ta'mirlash va o'ymakorlik ishlari
25	Radioelektron apparatlar, maishiy mashinalar, maishiy priborlar, ofis mashinalari va hisoblash texnikasini ta'mirlash, o'rnatish va ularga texnik xizmat ko'rsatish
26	Transport vositalarini ta'mirlash va ularga texnik xizmat ko'rsatish, shu jumladan transport vositalariga texnik xizmat ko'rsatish xizmatlarining boshqa turlari (akustik tizimlar va qo'riqlash signallarini ta'mirlash va o'rnatish, yuvish, tekislash, kuzovga himoya va bezak

	qoplamlarni qoplash, salonni tozalash va shunga oʻxshash boshqa xizmatlar)
27	Sanitariya ó texnika xizmatlari va payvandlash ishlari
28	Shisha va oynalarni qirqish, shishaga badiiy ishlov berish
29	Binolarga oyna oʻrnatish xizmatlari
30	Jamoat hojatxonalari xizmatlari
31	Hammom va sauna xizmatlari
32	Turar joylarni yigʻishtirish xizmatlari
33	Hovlilar va bogʻdarga qarash xizmatlari, shuningdek koʻkalamzorlashtirish ishlari
34	Bogʻdar, polizlar va dov-daraxtlarni zararkunandalar va kasalliklardan himoya qilish
35	Videoga olish va fotosuratga olish xizmatlari
35-1	Xoʻjalik mollari va uy-roʻzgʻor buyumlarini (mebel, idish-tovoqlar, xoʻjalik, sport, baliqchilik anjomlari, maishiy texnika, priborlar va boshqalarni) ijaraga berish
IV	Faoliyatining boshqa turlari:
36	Milliy shirinliklar, non-bulka va qandolatchilik mahsulotlari, pop-korn, frezerda muzqaymoq, salatlar va tuzlamalar tayyorlash va sotish, shuningdek uy sharoitlarida yoki mahalliy davlat hokimiyati organlarining qarori bilan ajratilgan maxsus joylarda oʻtirish joylari tashkil etmasdan donalab sotiladigan taomlarning ayrim turlarini tayyorlash
37	Oʻdchov vositalari tayyorlash va ularni prokatga berish
38	Qurilish, taʼmirlash va bezash boʻyicha alohida ishlarni bajarish (capital qurilish, qurilish-montaj ishlari boʻyicha yuridik shaxslarga xizmat koʻrsatishdan tashqari)
39	Repetitorlik xizmatlari
40	Tarjimaxizmatlari, tahrir xizmatlari
41	Bolalarning oʻyinchoq avtomatlari bilan bogʻliq xizmatlar
42	Axborotning kriptografik himayasi vositalarini loyihalash, yaratish, ishlab chiqarish, sotish, taʼmirlash va ulardan foydalanish
43	Dizayn boʻyicha xizmatlar (grafik, interyer, mebel va hokazolar), shuningdek chizmachilik ó grafika ishlari, shuningdek rassomchilik sanʼati
44	Kompyuter dasturlarini ishlab chiqish xizmatlari, kompyuter oʻyinlarini tashkil etish, shuningdek kompyuter yordamida matnlarni terish va bosib chiqarish xizmatlari, matndan nusxa olish va koʻpaytirish bilan bogʻliq xizmatlar
45	Tashrif qogʻozlari va taklifnoma biletlarini tayyorlash va bosish
46	Muqovalash ishlari
47	Reklamani ishlab chiqish va joylashtirish
48	Sugʻurta agentlari tomonidan koʻrsatiladigan xizmatlar
50	Konsert ó tomosha faoliyatini amalga oshirish
51	Tantanali marosimlarni tashkil etish xizmatlari (toʻy, yubiley, tugʻilgan kun va hokazolar)
52	Koʻylak va kostyumlarni, shuningdek ularga aksessuarlarni prokatga berish
53	Ijtimoiy xizmatlar (bolalar, bemorlar va keksa kishilarga qarash xizmatlari)
54	Jismoniy tarbiya ó sogʻdomlashtirish faoliyati (sheyping, aerobika, sport seksiyalari, salomatlik guruhlari), trenerlik xizmatlari
55	Toʻgʻaraklar tashkil etish va yuritish
56	Tulumni shishirish xizmatlari (taksidermik ishlar)
57	Tegirmonlarda donni maydalash (tozalash) xizmatlari
58	Mol soʻyish xizmatlari
59	Uy hayvonlariga qarash xizmatlari
60	Veterinariya faoliyati
61	Yuklarni avtomobil transportida tashish
62	Yodovchilar va yuklarni daryo transportida tashish
63	Oʻsimlik, hayvonlar va minerallardan tayyorlangan dorivor xom ashyoni yetishtirish, yigʻishtirish, tayyorlash, qadoqlash va ulgurji sotish

64	Gullar va dekorativ daraxtlar yetishtirish va sotish
65	Akvarium baliqlari, dekorativ qushlar va boshqa hayvonlarni koʻpaytirish va sotish
66	Shisha idishlar va ikkilamchi xom ashyoni qabul qilish xizmatlari (metal chiqindilaridan tashqari)
67.	Rieltorlik faoliyati
68.	Jismoniy va yuridik shaxslarga maxsus texnikadan (traktorlar, avtokranlar, buldozerlar, ekskavatorlar va boshqalardan) foydalangan holda xizmat koʻrsatish
69.	Ilmiyotadqiqot, tajribaokonstruktorlik va texnologik ishlar uchun pudrat shartnomasi boʻyicha ishlarni bajarish
70.	Matritsali printerlar va alfavit-raqam yozadigan qurilmalar uchun boʻyovchi tasmalarni tayyorlash va qayta ishlash
71.	Qogʻozlar va skoroshivatellar uchun konvertlar, papkalar tayyorlash
72.	Telekommunikatsiyalar operatorlariga, provayderlariga vositachilik xizmatlari koʻrsatish (abonentlar yoki xizmatlar koʻrsatuvchilarga maʼlumot-axborot xizmati koʻrsatish, xizmat koʻrsatuvchilarning xizmati uchun toʻlovlarni qabul qilish)
73.	Tashkilotlar uchun qishloq xoʻjaligi mahsulotlari (xom sut, sabzavotlar, mevalar, asal, teri va moʻyna) tayyorlash boʻyicha xizmatlar
74.	Paxta (ilgari isteʼmolda boʻlgan) va jun tozalash hamda titish xizmatlari
75.	Ekskursiya xizmatlari koʻrsatish boʻyicha turizm faoliyati

**TERMIZ SHAHAR HOKIMI
XUZURIDAGI TADBIRKORLIK
SUB'YEKTLARINI RO'YHATDAN
O'TKAZISH INSPEKSIYASIDA
RO'YHATDAN O'TGAN**

**TERMIZ SHAHAR "TARAQQIYOT"
XUSUSIY KORXONASI
TA'SISCHILARINING UMUMIY TA'SIS
YIG'ILISHIDA TASDIQLANGAN**

№ _____ " ____ " _____ 201__ y.

№ _____ " ____ " _____ 201__ y.

"TARAQQIYOT" xususiy korxonasi

N I Z O M I

I. UMUMIY QOIDALAR

- 1.1 Ushbu nizom O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik to'g'risida o'gi va korxonalar, birlashmalar va tashkilotlar to'g'risidagi Qonun asosida ishlab chiqilgan.
- 1.2 O'TARAQQIYOT o' xususiy korxonasi O'zbekistonda amaldagi qonunlar va ustaviga asoslanib ish yuritib, davlat ro'yhatidan o'tkazilgan kundan boshlab yuridik shaxs maqomini oladi, xo'jalik hisobidagi korxonaga bo'lib o'zining muhri, bankdagi hisob raqamiga ega bo'ladi.
- 1.3 O'TARAQQIYOT o' xususiy korxonasi, to'diq xo'jalik hisobi asosida ish olib boradi, banklar, barcha turdagi korxonalar, firmalar, konsernlar va o'z mehnat jamoasi, shuningdek, fuqarolar bilan tuzilgan shartnomalarga to'diq javobgar hisoblanadi.
- 1.4 O'TARAQQIYOT o' xususiy korxonasining ta'isichisi bo'lib, Surxondaryo viloyati, Termiz shahri, Mustaqillik ko'chasi 15-uyda istiqomat qiluvchi _____ hisoblanadi.
- 1.5 O'TARAQQIYOT o' xususiy korxonasining joylashgan manzili: Surxondaryo viloyati, Termiz shahri, Tarobiy ko'chasi 38-uy.

II. "TARAQQIYOT" XUSUSIY KORXONASINING MAQSAD VA FAOLIYATI

- 2.1 O'TARAQQIYOT o' xususiy korxonasi bozor munosabatlarini barqarorlashtirish, aholini sanoat mollariga nisbatan o'sib borayotgan talablarini qisman bo'sada qanoatlantirish maqsadida tashkil etilgan.
- 2.2 Korxonaga o'z faoliyatini amalga oshirish jarayonida quyidagi faoliyat turlarini amalga oshirishi mumkin:
 - barcha turdagi korxonalar, tashkilotlar va birlashmalar, firmalar, konsernlar, shuningdek, fuqarolar bilan shartnomalar, bitimlar asosida ish yuritish;
 - qishloq xo'jalik va chorvachilik mahsulotlarini sotib olish, qayta ishlash va sotish;
 - umumiy ovqatlanish shaxobchalarini tashkil etish;
 - sanoat mollarini va oziq-ovqat mahsulotlarini ishlab chiqarish, tayyorlash, sotib olish va sotish;
 - tijorat va vositachilik faoliyati, barter va marketing, nou-hau bilan shug'ullanish;
 - imoratlar, asbob-anjimler, transport vositalaridan foydalanish, ularni ijaraga olish, sotib olish, sotish va ijaraga berish.

III. ISHNI BOSHQARISHNI TASHKIL QILISH STRUKTURASI

- 3.1 Korxonaga ishni boshqarish yakka xo'jalik prinsipi asosida amalga oshiriladi. Ishga qabul qilingan shaxslarga O'zbekiston Respublikasi Mehnat Kodeksi tadbiq qilinadi.
- 3.2 Xususiy korxonaga ish boshlashi uchun shu korxonaga joylashgan tuman (shahar) hokimiyati tomonidan Nizom (Ustav) ro'yhatga olish asos bo'ladi.

3.3 Xususiy korxonani uning direktori boshqaradi, davlat korxonasida, sud va arbitrajda va shaxsiy korxonalarda, xissadorlik jamiyatida, savdo birjalarida qonuniy vakil hisoblanadi. Shartnomalar tuzadi, banklarda hisob raqam ochadi, ishonchli vakillar tayinlaydi. Ishga qabul qiladi va boʻshatadi. Ragʻbatlantiradi va hayfsan eʼlon qiladi, kundalik ish tartibini belgilaydi. Korxonaning qonuniyligi uchun javob beradi. Xususiy korxonaning mehnat qonunchiligiga asoslangan holda ishchilarni ijtimoiy himoya qiladi.

IV. KORXONA MOL-MULKI

4.1 Korxonaning Ustav fondi 10.000.000 (oʻn million) soʻm miqdorida belgilanib, Nizom roʻyhatga olinib, bankda hisob raqami ochilgandan soʻng bir hafta muddat ichida bankka qoʻyiladi.

4.2 Xususiy korxonaning barcha mol-mulki taʼsis etuvchining mulki hisoblanadi, olingan foyda hisobidan korxonani Moliyaviy va xoʻjalik faoliyatini yuritishda, yaʼni jihozlar sotib olish huquqiga ega, yaʼni sotib olingan jihozlar korxonaning taʼsis mulkiga aylanadi.

4.3 Ish faoliyati davrida imoratlar, xonalar va jihozlar ijaraga olishga haqlidir.

4.4 Korxonaning xodimlari bilan kelishilgan holda ularning turar joyini, tomorqa yerini, shaxsiy transportlarini, jihoz va buyumlari shartnoma asosida ish faoliyat yurgʻazish uchun ishlatiladi va ishlatilganligi uchun xarajatlarini qoplaydi.

4.5 Xususiy korxonaning oʻz jihozlarini barcha turdagi yuridik shaxslar yoki fuqarolarga shartnomalar, bitimlar asosida ijaraga berishi mumkin.

V. “TARAQQIYOT” XUSUSIY KORXONASI FAOLIYATINING HUQUQIY ASOSLARI

5.1 “TARAQQIYOT” oʻz xususiy korxonasi ish faoliyati davrida quyidagi huquqlarga ega:

- bank muassasalarida oʻzining hisob-kitob raqamini ochish, bank kreditlaridan foydalanish, naqd pul bilan umumiy belgilangan tartibda operatsiya qilish;
- sud va arbitrajda davogar va javobgar sifatida qatnashish.

5.2 Korxonaning oʻz majburiyatlariga amaldagi qonunlar asosida javob beradi.

VI. XOʻJALIK FAOLIYATI

6.1 “TARAQQIYOT” oʻz xususiy korxonasi xoʻjalik faoliyatini mustaqil, aholining talab va takliflariga asosan yuritadi.

6.2 Korxonaning ish rejasini mustaqil ishlab chiqadi va tasdiqlaydi.

VII. MOLIYA VA KREDIT

7.1 “TARAQQIYOT” oʻz xususiy korxonasi foydasini ishlab chiqarishdan qilgan daromad va sotib olingan tovarni sotish uchun belgilangan ustama narx hosil qiladi.

7.2 Oʻzbekiston Respublikasida amaldagi qonunlar asosida korxonaning daromadidan soliq va boshqa majburiy toʻlovlari toʻlanadi.

Olinadigan va toʻlanadigan jarimalar transport xarajatlari chiqarib tashlanadi va oʻz foyda hosil qilinadi.

7.3 Sof foydadan isteʼmol fondi, amortizatsiya fondi va jamgʻarma fondi tashkil qilinadi.

7.4 Isteʼmol fondi ishchi va xizmatchilarga ish haqi toʻlashga sarflanadi.

7.5 Amortizatsiya fondi jihozlarni yangilashga, kapital taʼmirlashga va hokazolarga sarf qilinadi.

7.6 Jamgʻarma fondi ishlab chiqarishni kengaytirishga, qoʻshimcha tovarlar ishlab chiqishga sarflanadi.

7.7 Korxonaning oʻz ixtiyorida qolgan mablagʻlardan mustaqil foydalanadi.

VIII. XUSUSIY KORXONANING TUGATILISHI

8.1 **“TARAQQIYOT”** xususiy korxonasi tugatilishi O‘zbekiston Respublikasida amaldagi qonunlarga asosan amalga oshiriladi.

8.2 **“TARAQQIYOT”** xususiy korxonasi tugatilishi barcha shartnomalar bo‘yicha majburiyatlarini o‘z zimmasiga oladi. Barcha hisob-kitoblarni, qarzlarni to‘langandan so‘ng qolgan mol-mulk, pul mablag‘lari xususiy korxonaga egasining shaxsiy mulki sifatida qoladi.

“TARAQQIYOT” xususiy korxonasi

direktori _____

**TERMIZ SHAHAR HOKIMI
TADBIRKORLIK
SUB'YEKTLARINI RO'YHATDAN
O'TKAZISH INSPEKSIYASIDA
RO'YHATDAN O'TGAN**

HUZURIDAGI

№ ___ “ ___ ” _____ 201__y.

“SURXON” FERMER XO'JALIGI

U S T A V I

O'zbekiston Respublikasida amaldagi qonunchilik asosida tuzilgan va shu qonunchilik asosida faoliyat yuritadigan *o*NAMUNA*o* jamoa xo'jaligi qoshida *o*SURXON*o* fermer xo'jaligi *o*z faoliyatida quyidagilarga asoslanadi:

I. UMUMIY QOIDALAR

- 1.1 Fermer xo'jaligi *o*z faoliyatini O'zbekiston Respublikasida amaldagi qonunlar hamda ushbu Ustav daoirasida yuritadi.
- 1.2 Fermer xo'jaligi yuridik shaxs maqomini oladi, *o*z muhri, tamg'a belgisi, bankda hisob raqamiga ega bo'lgan, mulkchilik hususiy va xo'jalikni to'lda mustaqil yuritish bo'yicha *o*ziga qarashli ijaraga olingan mol-mulk, yer, suv va shu kabilardan foydalanish asosida mahsulot ishlab chiqaradi va sotadi yoki ayriboshlash ishlarini bajaradigan, xizmat ko'rsatadigan, mulkchilikning barcha shaxslardan teng huquqli sharoitdan amaldagi qonunlarga muvofiq *o*z faoliyatini ro'yobga chiqaradigan mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'yekt hisoblanadi.
- 1.3 Fermer xo'jaligi faoliyati maqsadlarini ro'yobga chiqarishda *o*z mahsulot va xizmatlariga bo'lgan ehtiyojini qondirish hamda ana shu asosda *o*z jamoa a'zolarining barcha manfaatlarini ta'minlash yo'li bilan erishadi.
- 1.4 Fermer xo'jaligi qonunga hilof bo'lmagan har qanday turi bilan shug'ullana oladi.
- 1.5 Fermer xo'jaligi *o*z faoliyatini O'zbekiston Respublikasida amaldagi qonunlar asosida tartibga solib turadi.

II. FERMER XO'JALIGINI TASHKIL ETISH VA RO'YHATDAN O'TKAZISH

- 2.1 Fermer xo'jaligi faoliyati ushbu Ustav ro'yhatga olingan kundan boshlanadi.

III. FERMER XO'JALIGINING HUQUQIY ASOSLARI

- 3.1 Fermer xo'jaligi yuridik shaxs maqomiga ega bo'lib, mustaqil ravishda barcha turdagi qonunga hilof bo'lmagan shartnomalar tuzish, qonunda ko'rsatilgan va fermer xo'jaliklariga tegishli bo'lgan barcha huquqlardan foydalanish, sudda davogar yoki javobgar bo'lish hamda arbitraj xizmatidan foydalanish, davlat va hokimiyat idoralaridan qonuniy va huquqiy himoya so'rash huquqiga ega.
- 3.2 Fermer xo'jaligi *o*z a'zolarining qonuniy, huquqiy va insoniy huquqlarini kafolatlaydi va himayo qiladi.
- 3.3 Fermer xo'jaligi a'zolari:
 - mehnat erkinligi, mulk huquqi, dam olish va so'z erkinligi, *o*z mehnati natijasida egalik, jamoa mulkidan ulush olish huquqlariga ega.
 - Fermer xo'jaligiga erkin a'zo bo'lish va a'zolikdan chiqish, barcha turdagi sug'urtalardan foydalanish, fermer xo'jaligiga qarashli ijtimoiy sug'urta fondidan qarilik nafaqasi olish (nafaqalar va mehnat ta'tillari asosida), mehnat ta'tillari va ta'til uchun to'danadigan haq, kasallik uchun nafaqa olish huquqiga ega.
 - sudda davogar va javobgar bo'lishlari mumkin.

IV. FERMER XO'JALIGINING ASOSLARI

4.1 Fermer xo'jaligi O'zbekiston Respublikasining o'fermer xo'jaliklari to'g'risida o'gi, o'mulkchilik to'g'risida o'gi, Mehnat Kodeksi, Soliq Kodeksi va boshqa qonunlari asosida faoliyat yuritadi.

4.2 Fermer xo'jaligi o'z faoliyatini fermerlik asosida olib boradi va qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtiradi, uni qayta ishlab chiqarish bilan shug'ullanadi. Shuningdek, tovar ayriboshlash ishlari bilan shug'ullanish ko'zda tutilgan. O'zi yetishtirgan mahsulotlari sifatiga mustaqil javob beradi.

4.3 Fermer xo'jaligi o'z maqsadlarini amalga oshirish maqsadida barcha turdagi, ko'chma korxonalar ochish, sexlar qurish, boshqa tashkilotlarni ishga jalb qilish, kooperativlar va firmalar tashkil etish, dala shiyponlari, kichik korxonalar ochish, ichki va tashqi bozorlarda aloqalar o'rnatish huquqiga ega.

Fermer xo'jaligi tegishli hokimiyat hamda davlat idoralaridan belgilangan tartibda rivojlanishiga zarur bo'lgan qurilish ishlari va suv, gaz va elektr-energiya, yonilg'u mahsulotlariga limit oladi.

4.4 Fermer xo'jaligi barcha faoliyati davomida mustaqildir, o'z faoliyatini rejalashtirish hamda resurslar, ishlab chiqaradigan mahsulotlarga, bajariladigan xizmatga bo'lgan talablar asosida mahsulot yetishtirish, ish bajarish, xizmat ko'rsatishni hisobga olib o'z istiqbolini mustaqil belgilaydi.

4.5 Fermer xo'jaligi bozor talablarini o'rganish, narx-navo to'g'risidagi, monopoliyaga qarshi kurash to'g'risidagi qonunlarining talablarini nazarda tutgan holda bevosita yoki bilvosita oldi-sotdini, mahsulot sotishni va o'zi ishlab chiqarishni mustaqil amalga oshiradi.

4.6 Tegishli davlat hokimiyati organlarining ruhsati bilan yer hududini kengaytirishi mumkin.

V. FERMER XO'JALIGIGA QABUL QILISH

5.1 Fermer xo'jaligiga a'zolar o'z arizalariga muvofiq O'zbekiston Respublikasi Mehnat Kodeksi asosida qabul qilinadi.

5.2 A'zolarni qabul qilishda, fermer xo'jaligi bilan a'zolar o'rtasida mehnat shartnomasi tuziladi. Shartnoma tuzishda tomonlar teng huquqliligi ta'minlanadi.

VI. JAMOA A'ZOLARINING VAZIFALARI

6.1 Fermer xo'jaligi a'zolari jamoa mulkini asrab-avaylab va ko'paytirishlari mumkin.

6.2 A'zolar rahbarlarning barcha topshiriqlarini bajarishlari shart.

6.3 A'zolar ish bajarayotganda xizmat ko'rsatgan va umumiy mehnat faoliyati davomida tezlik, ehtiyot choralariga e'tibor berishlari kerak.

VII. FERMER XO'JALIGINING ICHKI VA TASHQI MUNOSABATLARI

7.1 Ichki munosabatlar a'zolar o'zaro umumiylikda bir-birining insoniy, qonuniy huquqlarini, qadr-qimmatlariga nisbatan hurmatda bo'lish, amaldagi qonunlarga hurmatda bo'lishlari kerak.

7.2 Fermer xo'jaligi barcha turdagi aloqalar va munosabatlarda qonuniylik, teng huquqlilik, sherikchilikning qonuniy, iqtisodiy tenglik prinsiplariga asoslanib ish yuritish majburiyatini oladi.

7.3 Shartnoma asosida Fermer xo'jaligi davlat buyurtmasini olish va davlat ehtiyojlari uchun xizmat qilishi mumkin. Bunday hollarda davlat moddiy-texnik resurslar bilan to'la ta'minlaydi.

VIII. FERMER XO'JALIGI MOL-MULKI

8.1 Fermer xo'jaligini ta'asis etuvchilar fermer xo'jaligining barcha mol-mulki egasi hisoblanadi.

8.2 Fermer xo'jaligini faoliyati natijasida vujudga kelgan barcha mablag' va mol-mulklar fermer xo'jaligi mulki hisoblanadi.

8.3 Fermer xo'jaligi va uning a'zolarining barcha mulkiy huquqlari O'zbekiston Respublikasining tegishli qonunlari bilan himoyalanaadi va bu huquqlarni davlat kafolatlaydi.

IX. FERMER XO'JALIGI BOSHQARUVI

9.1 Fermer xo'jaligini oliy boshqaruvchi ta'asischilarning umumiy yig'ilishi hisoblanadi, umumiy yig'ilish fermer xo'jaligi raisini saylaydi.

9.2 Umumiy yig'ilish fermer xo'jaligining faoliyatini boshqaruv qarorlarini chiqaradi, shartnomalar tasdiqlaydi, mojarolarni, arzlarni, oylik maosh va shu kabi boshqa masalalarni ko'rib chiqadi va tasdiqlaydi.

9.3 Fermer xo'jaligi raisi xo'jalik faoliyatini boshqaradi: barcha shartnomalarni tuzadi, ishga qabul qiladi yoki bo'shatadi, mehnat intizomini, o'g'atilik va mehnatsiz daromadga, daromadsiz sarf-xarajatga qarshi kurashadi, resurslarni tejash, ishlab chiqarish va shu kabilar nazorat qiladi. Sudda davo qiladi yoki javob beradi. Kadrlarni tanlash va undan foydalanish, barcha turdagi qonuniy bo'lgan Moliyaviy ishlarni amalga oshirish, aktlarni va hujjatlarni imzolash, ehtiyojlarni qondirish va xo'jalik ta'minoti bilan shug'ullanish va shu kabilar raisning vazifasidir.

Umumiy yig'ilish zaruratiga qarab va amalda bir hisobot yig'ilishini hamda uch yilda bir hisobot saylov yig'ilishi chaqiriladi. Rais umumiy yig'ilish tomonidan uch yil muddatga saylanadi.

X. FERMER XO'JALIGI MABLAG'I, HISOBOT TO'LOVLARI

10.1 Fermer xo'jaligi mablag'i yillik daromadidan kelib chiqib quyidagilarga bo'linadi: oylik maosh, mablag'

10.2 Fermer xo'jaligi statistik hisobot va buxgalteriya hisobini yuritadi hamda tegishli davlat organlariga hisobot berib boradi.

10.3 Fermer xo'jaligi o'z mablag'i hisobidan davlat byudjetiga soliq va boshqa majburiy to'lovlarni to'lab boradi. Soliq va majburiy to'lovlardan keyin ixtiyorida qolgan mablag'dan foydalanadi.

10.4 Fermer xo'jaligi ixtiyorida qolgan mablag' ish haqi, ishchilarni moddiy rag'batlantirish, ijtimoiy himoya va xo'jalik faoliyatini rivojlantirishga sarflanadi.

XI. FERMER XO'JALIGINI TUGATISH

11.1 Fermer xo'jaligini O'zbekiston Respublikasida amaldagi qonunlarga asosan sud, xo'jalik sudi, ta'asis etuvchi ishlar va tegishli davlat organlarining qarorlariga binoan tugatiladi.

11.2 Tugatish ishlarini tugatish komissiyasi tomonidan amalga oshiriladi.

11.3 Xo'jalik tugatilayotganda uning mablag'i soliq va boshqa majburiy to'lovlarni to'lashga ishlatiladi. Undan keyin qolgan mablag' fermer xo'jaligi ta'asischilari o'rtasida ularning ulushlariga qarab taqsimlanadi.

Fermer xo'jaligi raisi

(NAMUNA)

**Ta'asischilarning umumiy
yig'ilishi tomonidan
"TASDIQLANGAN"**

20__ yil "____" _____

MAS'ULIYATI CHEKLANGAN JAMIYATI

NIZOMI

Jamiyatning manzilgohi:

I. UMUMIY QOIDALAR

1. Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyatini _____ shahar hokimligi huzuridagi Tadbirkorlik sub'ektlarini ro'yhatdan o'tkazish inspeksiyasi tomonidan 20__ yil ____ _____dagi _____ reestr raqami bilan Davlat ro'yhatiga olingan. Keyinchalik, 20__ yil ____ _____dagi ta'asischilarning majlis bayonnomasiga asosan jamiyatning yangi tahrirdagi Nizomi qabul qilingan. _____ ta'asischilarning majlis bayonnomasiga asosan jamiyatning yangi tahrirdagi Nizomi qabul qilingan Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyati va Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyatining 20__ yil ____ _____dagi umumiy yig'ilishida Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyati Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyatiga qo'shib, _____ ta'asischilari deb belgilanib, yangi tahrirdagi Nizomi qabul qilindi.

1.2. Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyati va Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyati barcha kreditorlari va debitorlari bo'yicha, shu jumladan taraflar baxslashayotgan majburiyatlari bo'yicha ham huquqiy vorisi hisoblanadi.

1.3 Jamiyat o'z faoliyatini O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksi va O'zbekiston Respublikasining ÖMas'uliyati cheklangan hamda qo'shimcha mas'uliyatli jamiyatlar to'g'risidaögi Qonuni bo'yicha amalga oshiradi.

1.4. Davlat, uning organlari va tashkilotlari jamiyatning majburiyatlari yuzasidan javobgar emas, hamda davlatning majburiyatlari yuzasidan ham, jamiyat javobgar hisoblanmaydi.

1.5. Jamiyat o'z ishchilar va xodimlari olgan majburiyatlariga nisbatan javobgar emas, shuningdek xodimlar ham jamiyatning majburiyatlari yuzasidan javobgar hisoblanmaydilar, mehnat shartnomalari va ish yuzasidan tuziladigan boshqa shartnomalar bundan mustasnodir.

1.6. Jamiyatning yo'nalish faoliyati va qatnashchilarning soni tartibga solinmaydi va uning faoliyati davomida o'zgarishi mumkin.

1.7. Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyatining ta'asischilari:

1. _____ pasport seriyasi: _____, _____ tumani (shahar) IIB tomonidan _____ yilda berilgan. Pasport bo'yicha yashash joyi _____ shahar _____.

2. _____ pasport seriyasi: _____, _____ tumani (shahar) IIB tomonidan _____ yilda berilgan. Pasport bo'yicha yashash joyi _____ shahar _____.

II. JAMIYATNING TO'LIQ NOMI

2.1. Davlat tilida Ö _____ ö mas'uliyati cheklangan jamiyati

2.2. Rus tilida: Ob es _____ Ö _____ ö.

III. JAMIYATNING QISQACHA NOMI

3.1. Davlat tilida: Ö _____ ö MCHJ

3.2. Rus tilida: ООО Ö _____ ö

IV. JAMIYATNING MANZILGOHI

4.1. _____ shahar _____.

V. JAMIYATNING FAOLIYAT TURLARI

5.1. Jamiyatning asosiy maqsadi foyda olish hisoblanadi va quyidagi faoliyat turlarini amalga oshiradi:

- Ulgurji savdo faoliyati bilan shug'ullanish;

- Chakana savdo faoliyati bilan shugullanish;
- Eksport-import operatsiyalarini amalga oshirish;
- Oziq-ovqat mahsulotlarini sotish;
- Santexnik xizmati ko'rsatish;
- Qurilish faoliyati bilan shugullanish;
- Qurilish montaj, ta'mirlash, pardoqlash faoliyati;
- Qurilish materiallari ishlab chiqarish va sotish;
- Temir konstruksiyalarini ishlab chiqarish va sotish;
- Har xil yo'l va karerlar ochish;
- Har xil yo'l va karer (traktor, ekskavator va buldozer) uskunalarini ta'mirlash, montaj va o'rnatish faoliyati;
- Kompessor uskunalarini ta'mirlash faoliyati;
- Barcha turdagi va toifadagi avtomobil yo'llarini loyihalash va qurish;
- Avtobekatlarni loyihalash;
- Ko'priklarni loyihalash;
- Muxandislik qidiruv ishlarini bajarish;
- Aholiga va korxonalariga pullik xizmat ko'rsatish (transport, qurilish, ta'mirlash, maishiy va boshqa xizmatlar);
- Aholiga va korxonalariga transport xizmatini tashkil qilish (traktor, ekskavator va avtobus) va ijaraga berish;
- Aholiga turli xildagi maishiy xizmat ko'rsatish;
- Avtomobillar va ularga tegishli avto ehtiyot qismlar keltirib sotish;
- Aholiga transport xizmatini tashkil qilish va ijaraga berish;
- Aholi transportiga pullik to'xtash va saqlash joylarini joriy etish;
- Avtomobillarga texnik xizmat ko'rsatish va ta'mirlash;
- Avtomobillarga yoqilg'u quyish shaxobchalarini ochish;
- Avtomobillarni yuvish shaxobchalarini ochish;
- Avtomobillarga moy almashtirish;
- Kompyuter texnologiyalari va texnikasi sotish, o'rnatish va remont qilish;
- Kompyuter xonalari va internet kafelar ochish;
- Kompyuter savodxonligi, internet kurslarini tashkil qilish;
- Konsalting xizmatlari ko'rsatish, shu jumladan mulkni baholash, davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish jarayonlariga ko'maklashish, ko'chmas mulk ob'ektlari bilan o'pretsiyalarni amalga oshirish, ishlab chiqarish sarmoyalarni jalb qilish, marketing tadqiqotlari o'tkazish, boshqaruv maslahatlari, biznes reja, TIA va strategik rejalar tayyorlash, kichik va o'rta tadbirkorlarni rivojlantirish;
- Xalq iste'mol mollari va ishlab chiqaradi, ishlatilgan mahsulotlar ishlab chiqarish;
- Vositachilik savdo faoliyati bilan shugullanish;
- Umumiy ovqatlanish inshootlari, oshxona, kafe, bar va restoranlar ochish;
- Ip-gazlama ishlab chiqarish sanoati;
- Issiqxonalar ochish faoliyati;
- Turli xildagi teri mahsulotlarini qayta ishlash;
- Mebel jixozlari ishlab chiqarish va sotish;
- To'qimachilik, tikuvchilik mahsulotlarining eksporti;
- Tibbiyot mahsulotlarini ishlab chiqarish;
- Lak-bo'yoq mahsulotlari ishlab chiqarish, barcha turdagi chiqindilardan sanoat xom-ashyolari ikkilamchi resurslar ishlab chiqarish;
- Maishiy xizmat ko'rsatish;
- Reklama va poligrafiya xizmatini tashkil etish;

- Mulk, asosiy vositalar va uskunalarni sotish va ijaraga berish;
- Turizm faoliyati va mehmonxona xizmatini tashkil etish;
- Axborot-maʼlumot xizmatlarini koʻrsatish;
- Tikuvchilik, patduzlik, zarduzlik va bichish-tikish sexlarini ochib, mahsulotlarni ishlab chiqarish va sotish;
- Oyoq kiyimi va maxsus kiyimlar tikish va sotish;
- Kiyim-kechaklarni qayta taʼmirlash;
- Elektr jixozlarini taʼmirlash va montaj qilish;
- Dorixonona tashkil qilish;
- Dori-darmon sotib olish va sotish;
- Dori-darmonlar tayyorlash va sotish;
- Tibbiy xizmat koʻrsatish;
- Stomatologiya faoliyati;
- Turistlarni qabul qilish, turistlarga xizmat koʻrsatish bilan bogʻliq barcha turistik xizmatlarni tashkil qilish, chet elga turistik sayohatlarga yuborish;
- Chet el sayohlariga oʻz mahsulotlarini reklama qilish va sotish;
- Chet ellar bilan oʻzaro savdo aloqalarini amalga oshirish;
- Chet el mamlakatlari bilan qoʻshma korxonalar tuzish;
- Chet el fuqarolari va turistlarga turli xildagi transport xizmatlari koʻrsatish;
- Chet ellik hamkorlar bilan birga turli konferensiyalar, seminarlar, treninglar, qoʻshma yarmarkalar, koʻrgazmalar tashkil etish;
- Chet el texnologiyasini kiritish;
- Turistlarga tarjimonlik xizmatlari koʻrsatish;
- Bino va inshootlarni ijaraga berish;
- Koʻchmas mulk savdolarini amalga oshirish;
- Poligrafik mahsulotlarni ishlab chiqarish va sotish;
- Yogʻoch mahsulotlarini qayta ishlash va duradgorlik mahsulotlarini ishlab chiqarish;
- Muzqaymoq ishlab chiqarish va sotish;
- Barcha turdagi metallarini payvandlash va ulardan har xil jixozlar yasash;
- Yogʻoch va yogʻoch materiallardan jixozlar yasash;
- Dillerlik xizmatini amalga oshirish;
- Amaldagi qonunchilikka muvofiq korxonalariga berilgan boshqa huquqlardan foydalaniladi.

5.2. Jamiyat xoʻjalik faoliyatining har qanday turlarini, agar ular qonun hujjatlarida taʼqiqlab qoʻyilgan boʻlmasa va jamiyat Nizomida koʻzda tutilgan maqsadlar va vazifalariga muvofiq kelsa, amalga oshirish huquqiga ega.

5.3. Baʼzi bir faoliyat turlarini amalga oshirish uchun Oʻzbekiston Respublikasi qonunchiligida maxsus ruxsatnoma (litsenziya) orqali amalga oshirish talab etilgan taqdirda, jamiyat maxsus ruxsatnomasi mavjud boʻlgandagina shugʻullanishi mumkin.

VI. JAMIYAT ORGANLARINIG TARKIBI VA VAKOLATLARI

6.1. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yigʻilishi jamiyat boshqaruvining oliy organi hisoblanadi.

6.2. Jamiyat ishtirokchisi umumiy yigʻilishining mutlaq vakolatlari jumlasiga quyidagilar kiradi:

- Jamiyat faoliyatining asosiy yoʻnalishlarini belgilash, shuningdek tijorat tashkilotlarining boshqa birlashmalarida ishtiroki toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Jamiyat Nizom fondining (Nizom kapitalining) miqdorini oʻzgartirish;
- Taʼsis hujjatlariga oʻzgartirishlar va qoʻshimchalar kiritish;
- Jamiyatning ijro etuvchi organlarini tuzish va ularning vakolatlarini muddatidan ilgari tugatish;

- Jamiyatning taftish komissiyasini (taftishchisini) saylash va uning vakolatlarini muddatidan ilgari tugatish;
- Jamiyatning kuzatuv kengashini tuzish, uni saylash va uning vakolatlarini muddatdan ilgari tugatish;
- Yillik hisoblarni va yillik buxgalteriya balanslarini tasdiqlash;
- Jamiyatning sof foydasini jamiyat ishtirokchilari oʻrtasida taqsimlash toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Jamiyat organlarining faoliyatini tartibga soluvchi hujjatlarni tasdiqlash (qabul qilish);
- Jamiyat tomonidan obligatsiyalarni joylashtirish toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Auditorlik tekshiruvini oʻtkazish toʻgʻrisidagi qaror qabul qilish, auditorlik tashkilotlari hamda ularning xizmatlariga toʻlanadigan haqning miqdorini aniqlash;
- Boshqa yuridik shaxslar bilan vakolatxonalar va filiallarni tuzish toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Jamiyatning hayriya qilish masalalarini koʻrib chiqib qaror qabul qilish;
- Jamiyatning avtomobil vositalarini, asbob uskuna va ularni sotish toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Jamiyatni qayta tashkil etish yoki tugatish toʻgʻrisida qaror qabul qilish;
- Tugatish komissiyasini tayinlash va tugatish balanslarini tasdiqlash;
- Boshqa masalalarni hal qilish.

6.3. Jamiyatning joriy faoliyatiga rahbarlik qilish jamiyatning yakkaboshchilik asosida ijro etuvchi organi tomonidan amalga oshiriladi. Jamiyatning yakkaboshchilik asosidagi ijro etuvchi organi (direktor) hisoblanadi. Direktor jamiyat ishtirokchilarining umumiy yigʻilishi tomonidan bir yilga shartnoma asosida tasdiqlanadi. Jamiyatning yakkaboshchilik asosidagi ijro etuvchi organi direktori uning ishtirokchisi boʻlmagan shaxs orasidan ham saylanishi mumkin. Jamiyatning ijro etuvchi organiga faqat jismoniy shaxs saylanadi.

6.3. Qarorlar qabul qilish tartibi jamiyatning hujjatlari bilan, shuningdek jamiyat va uning ijro etuvchi organi direktor vazifasini amalga oshiruvchi shaxs oʻrtasida tuzilgan shartnoma bilan belgilanadi.

6.4. Jamiyat va uning ijro etuvchi organi direktori vazifasini amalga oshiruvchi shaxs oʻrtasida shartnoma, jamiyat nomidan jamiyatning ijro etuvchi organi vazifasini amalga oshiruvchi shaxs saylangan umumiy yigʻilishdagi raislik qiluvchi shaxs tomonidan yoki jamiyat ishtirokchisi umumiy yigʻilishining qarori bilan vakolat berilgan jamiyat ishtirokchisi tomonidan imzolaniadi.

6.5. Jamiyatning ijro etuvchi organi direktori:

- Jamiyat tomonidan ishonchnomasiz ish yuritadi, shu jumladan uning manfaatlarini ifodalaydi va bitimlar tuzadi;
- Jamiyat nomidan vakillik qilish huquqi uchun ishonchnomalar beradi jamiyat xodimlari bilan mehnat shartnomalari tuzadi va ularni bekor qiladi, xodimlarga nisbatan ragʻbatlantirish choralarini va intizomiy jazolarni qoʻllaydi;
- Jamiyatning Nizomi bilan jamiyat ishtirokchisining umumiy yigʻilishi vakolatlari jumlasiga kiritilmagan boshqa vakolatlarni amalga oshiradi.

VII. JAMIYAT ORGANLARI TOMONIDAN QARORLAR QABUL QILISH TARTIBI

7.1. Jamiyat ishtirokchisining navbatdagi umumiy yigʻilishi yiliga kamida bir marta oʻtkaziladi.

7.2. Jamiyat ishtirokchisining navbatdagi umumiy yigʻilishi jamiyatning ijro etuvchi organi tomonidan chaqiriladi.

7.3. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yigʻilishi moliya yili tugaganidan keyin mart oyining 10 kunida oʻtkaziladi.

7.4. Jamiyatning ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yigʻilishni oʻtkazishni jamiyatning va uning ishtirokchisining manfaatlarini taqozo etsa, boshqa hollarda ham oʻtkaziladi.

7.5. Jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishi jamiyatning ijro etuvchi organi tomonidan:

- jamiyat ishtirokchisi umumiy ovozlari sonining kamida undan biriga ega bo'lgan jamiyat ishtirokchisining;

- jamiyat taftish komissiyasining (taftishchisining) talabiga binoan chaqiriladi;

- jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishi zarur hollarda jamiyatning ijro etuvchi organi tomonidan uning tashabbusiga binoan chaqirishi mumkin.

7.6. Jamiyatning ijro etuvchi direktori jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risidagi talab olingan sanadan e'tiboran, uch kun ichida mazkur talabni ko'rib chiqish va jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazish haqida yoki uni o'tkazishni rad etish to'g'risida qaror qabul qilinadi.

7.7. Jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazishni rad etish to'g'risidagi qaror jamiyatning ijro etuvchi direktori tomonidan faqat quyidagi hollarda qabul qilinishi mumkin:

- agar jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risidagi talabni taqdim etishning tartibiga rioya etilgan bo'lmasa;

- agar jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishining kun tartibiga kiritish uchun taklif qilingan masalalardan birortasi ham uning vakolatlari jumlasiga kirmasa.

7.8. Jamiyatning ijro etuvchi direktori jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishi kun tartibiga kiritish uchun taklif etilgan masalalar tartibiga o'zgartirishlar kiritishga, shuningdek jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazishning taklif qilingan shaklini o'zgartirishga haqli.

7.9. Jamiyat ishtirokchisi navbatdan tashqari umumiy yig'ilishining kun tartibiga kiritish uchun taklif qilingan masalalar bilan bir qatorda, jamiyatning ijro etuvchi direktori o'z tashabbusi bilan unga, kun tartibi rasmiy ravishda o'qib eshittiriladigan kundan kechiktirmay, qo'shimcha masalalar kiritishga haqlidir.

7.10. Jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risida qaror qabul qilingan taqdirda, bunday umumiy yig'ilish uni o'tkazish to'g'risidagi talabnoma olingan kundan e'tiboran qirq besh kundan kechiktirmay o'tkaziladi.

Agar muddat ichida jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risida qaror qabul qilinmagan yoki uni o'tkazishni rad etish to'g'risida qaror qabul qilingan bo'lsa, jamiyat ishtirokchisining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishi uni o'tkazishni talab qilayotgan organlar yoki shaxslar tomonidan chaqirish mumkin. Bunday holda jamiyatning ijro etuvchi direktori mazkur organlar yoki shaxslarga jamiyat ishtirokchisining manzillari ko'rsatilgan ro'yxatni taqdim etadi. Umumiy yig'ilishga tayyorgarlik ko'rish uchun chaqirish va o'tkazish xarajatlari jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining qaroriga binoan jamiyatning mablag'lari hisobidan qoplanishi mumkin.

VIII. JAMIYAT ISHTIROKCHISINING UMUMIY YIG'ILISHINI CHAQIRISH TARTIBI

8.1. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini o'tkazish ijro etuvchi organ direktori kamida o'ttiz kun oldin bu haqda jamiyatning har bir ishtirokchisi jamiyat ishtirokchisining ro'yxatida ko'rsatilgan manzil bo'yicha buyurtma xat bilan xabardor qiladi.

8.2. Jamiyatning istalgan ishtirokchisi jamiyat ishtirokchisi jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining kun tartibiga qo'shimcha masalalarni kiritish to'g'risida uni o'tkazishdan kamida 15 kun oldin takliflar kiritishga haqlidir. Qo'shimcha masalalar, jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining vakolatlari jumlasiga kirmaydigan masalalarni istisno etganda, jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining kun tartibiga kiritiladi.

8.3. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini chaqiruvchi shaxs jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining kun tartibiga kiritish uchun taklif qilingan qo'shimcha masalalar ta'rifiga o'zgartirishlar kiritishga haqli emaslar.

Agar ishtirokchining taklifiga binoan jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining dastlabki kun tartibiga o'zgartirishlar kiritiladigan bo'lsa, jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini chaqiruvchi shaxs umumiy yig'ilish o'tkaziladigan kundan kamida 10 kun oldin 8.1. bandida ko'rsatilgan usulda kun tartibiga kiritilgan o'zgartirishlar haqida jamiyatning barcha ishtirokchisini xabardor qiladi.

8.4. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishiga tayyorgarlik ko'rish chog'ida jamiyat ishtirokchilariga taqdim etilishi lozim bo'lgan axborot va materiallar jumlasiga quyidagilar kiradi:

- Jamiyatning yillik hisoboti;
- Jamiyatning yillik hisobotlari va yillik buxgalteriya balanslarini tekshirish natijalari bo'yicha jamiyat taftish komissiyasining (taftishchisining) xulosasi;
- Moliyaviy hisobotlarning to'g'riligi va buxgalteriya hisobini yuritish tartibi belgilangan talablarga muvofiqligi to'g'risidagi auditorlik xulosasi;
- Jamiyatning ijro etuvchi organlariga va jamiyatning taftish komissiyasiga (taftishchiligiga) nomzod (nomzodlar) to'g'risidagi ma'lumotlar;
- Boshqa axborot va materiallar.

8.5. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini chaqiruvchi shaxs ularga axborot va materiallarni jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risidagi xabarnoma bilan birgalikda yuborishi shart, kun tartibi o'zgartirilgan tartibda, tegishli axborot va materiallar ana shunday o'zgartirish to'g'risidagi xabarnoma bilan birgalikda yuboriladi. Ko'rsatilgan axborot va materiallar jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishi o'tkazilishidan oldin 30 kun mobaynida jamiyat ijro etuvchi organining binosida tanishish uchun jamiyatning barcha ishtirokchilariga taqdim etilishi kerak.

8.6. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini chaqirishning tartibi buzilgan tartibda agar bunday umumiy yig'ilishda jamiyatning barcha ishtirokchisi ishtirok etayotgan bo'lsa, u vakolatli deb e'tirof etiladi.

IX. JAMIYATNING UMUMIY YIG'ILISHINI O'TKAZISH TARTIBI

9.1. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishida ishtirokchi shaxsan yoki o'z vakillari orqali ishtirok etishga haqlidirlar. Jamiyat ishtirokchisining vakillari o'z vakolatlarini tasdiqlovchi hujjatni (ishonchnomani) ko'rsatishlari lozim.

9.2. Jamiyatning ishtirokchisi yoki ularning vakillari kun tartibidagi masalarni muhokama qilishda ishtirok etish va qarorlarni qabul qilishda ovoz berish huquqiga egadirlar .

9.3. Jamiyatning har bir ishtirokchisi jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishida jamiyatning Nizom fondidagi (Nizom kapitalidagi) o'z ulushiga munosib ovozlar soniga ega bo'ladi.

9.4. Jamiyatning ro'yhatdan o'tmagan ishtirokchisi (jamiyat ishtirokchisining vakili) ovoz berishda ishtirok etishga haqli emas.

9.5. Jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishi jamiyat ishtirokchisining umumiy yig'ilishini o'tkazish to'g'risidagi xabarnomada ko'rsatilgan vaqtda agar jamiyatning barcha ishtirokchisi ro'yhatdan o'tib bo'lgan bo'lsa, oldinroq ochiladi.

9.6. Ta'assisining 70 foizidan ko'prog'i ovoz berganda jamiyat qarorlari qabul qilinadi.

9.7. Jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining qarorlari ochiq ovoz berish yo'li bilan qabul qilinadi.

9.8. Jamiyatning ijro etuvchi organi jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining bayonnomasi yuritilishini tashkil etadi.

X. JAMIYATNING UMUMIY YIG'ILISH BAYONNOMASI

10.1. Jamiyatning umumiy yig'ilish bayonnomasida quyidagilar ko'rsatiladi:

- jamiyatning umumiy yig'ilishi o'tkaziladigan vaqti va joyi;
- yig'ilishda qatnashayotgan ishtirok etuvchilar ega bo'lgan ovozlarining umumiy soni;
- yig'ilishning raisi (rayosati) va kotibi, yig'ilishining kun tartibi.

- 10.2. Jamiyat umumiy yig'ilishining bayonnomasida ma'ruzalarning asosiy qoidalari, ovozga qo'yilgan va ular bo'yicha ovoz berish yakunlari, yig'ilishda qabul qilingan qarorlar aks ettiriladi.
- 10.3. Jamiyat ishtirokchisi umumiy yig'ilishining bayonnomasi yig'ilish o'tkazilgandan so'ng uch kundan kechiktirmay umumiy yig'ilish raisi va kotibi tomonidan imzolanadi.

XI. JAMIYATNING NIZOM JAMGARMASI

- 11.1. Jamiyatning Nizom fondini ko'paytirish uning mol-mulk hisobidan va (yoki) ta'asischisi tomonidan qo'shimcha badallar kiritish va (yoki) jamiyatga kiradigan shaxslar tomonidan badallar kiritish yo'li bilan amalga oshiriladi.
- 11.2. Jamiyatning Nizom hisobida bo'lgan fondini kamaytirish ulushlarni nominal narxini kamaytirish va (yoki) ulushlarni hisobdan chiqarish bilan amalga oshiriladi.
- 11.3. Jamiyat o'z Nizom fondini qonun tomonidan o'rnatilgan minimal miqdoridagi Nizom fondidan kamaytirishi mumkin emas.
- 11.4. Ta'asischisining umumiy yig'ilishi Nizom fondini kamaytirish to'g'risidagi qaror qabul qilishida, uni sababi va tartibini ham belgilab o'tadi.
- 11.5. Nizom fondini kamaytirish to'g'risidagi qaror qabul qilingan sanadan 30 kundan kechiktirmasdan jamiyat o'z kreditorlariga yozma ravishda va matbuotda ma'dumot beradi. Kreditorlar o'z navbatida yozma ma'dumot yuborilgan kundan 30 kun ichida jamiyatdan muddatdan oldin majburiyatlarini bajarilishi yoki ko'rilidigan zararni qoplashni talab qilish huquqiga ega.
- 11.6. Jamiyatning Nizom fondini ko'paytirish va Nizomga tegishli o'zgarishlar kiritish ta'asischining umumiy yig'ilishi tomonidan bajariladi.

XII. JAMIYATNING ZAXIRA VA BOSHQA FONDLARINI TASHKIL QILISH TARTIBI

- 12.1. Jamiyatning zaxira fondi Nizom fondining 15 foizidan kam bo'lmagan miqdorida tashkil qilinadi. Jamiyat zaxira fondi har yilgi sof daromaddan ajratma o'tkazish yo'li bilan shakllanadi. Bu har yilgi ajratmaning miqdori sof daromadning 5 foizidan kam bo'lmashligi shart.
- 12.2. Jamiyat zaxira fondidan faqat zararlarni qoplash uchun, ta'asischi talabiga binoan, qonunga muvofiq ulushlarni sotib olish uchun foydalaniladi. Zaxira fondidan boshqa xil maqsadlarda foydalanish mumkin emas.
- 12.3. Sof daromadning 50 foizidan oshmagan miqdorda shakllangan har yilgi ajratmadan, jamiyat ishlab chiqarish faoliyatining rivojlanish fondini yaratadi.

XIII. JAMIYATNING MULKI

- 13.1. Jamiyatning mol-mulki ta'asischi mulki bo'lib hisoblanadi va jamiyat xo'jaligini to'liq olib borish uchun ishlatiladi.
- 13.2. Jamiyatning mol-mulki quyidagicha shakllanadi:
- ta'asischi kiritgan Nizom fondidan;
 - Nizomda ko'rsatilgan, xizmatlar ko'rsatishdan tushgan mablag'dan;
 - qonunda zid bo'lmagan jamiyat va tadbirkorlar badallari va boshqa xil tushumlar hisobidan.

XIV. JAMIYATNING HUQUQ VA MAJBURIYATLARI

- 14.1 Jamiyat ishtirokchisi quyidagilarga haqlidirlar:
- jamiyatning ishlarini boshqarishda ishtirok etish;
 - jamiyatning faoliyati to'g'risida axborot olish hamda uning buxgalteriya daftarlari va boshqa hujjatlari bilan tanishish;
 - foydani taqsimlashda ishtirok etish;

- jamiyatning Nizom fondidagi (Nizom kapitalidagi) o'z ulushini yoxud uning bir qismini qonunda va jamiyatning Nizomida nazarda tutilgan tartibda mazkur jamiyatning bir yoki bir necha ishtirokchisiga sotish yoki o'zga tarzda ularning foydasidan voz kechish;

- boshqa ishtirokchisining roziligidan qat'iy nazar Qonunda va jamiyatning Nizomida nazarda tutilgan tartibda istalgan vaqtda jamiyatdan chiqish;

- jamiyat tugatilgan taqdirda, kreditorlar bilan hisob-kitob qilinganidan keyin qolgan mol-mulkning bir qismini yoki uning qiymatini olish;

- jami ulushlari jamiyat Nizom fondining (Nizom kapitalining) kamida o'n foizini tashkil etadigan jamiyat ishtirokchisi o'z majburiyatlarini qo'pol buzayotgan yoxud o'z harakatlari (harakatsizligi) bilan jamiyatning faoliyat ko'rsatishiga imkon bermayotgan yoki uni jiddiy tarzda qiyinlashtirayotgan ishtirokchisini jamiyatdan sud tartibida chiqarilishini talab qilishga haqlidirlar.

Jamiyat ishtirokchisi qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa huquqlarga ham ega bo'lishlari mumkin.

14.2. Jamiyat ishtirokchisi ta'xis shartnomasida nazarda tutilgan majburiyatlari:

- jamiyat faoliyati to'g'risidagi sir tutilgan axborotni oshkor qilmasliklari shart;

- jamiyat ishtirokchisining qonun hujjatlarida va jamiyatning ta'xis hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa majburiyatlari ham bo'lishi mumkin.

XV. JAMIYAT TA'ISCHISINING ULUSHI (ULUSHNING BIR QISMI), JAMIYAT NIZOM FONDIGA UCHINCHI SHAXSGA O'TISH

15.1. Ta'xischi boshqa ta'xischisining roziligi bilan o'z ulushlarini (ulushning bir qismi) bir yoki bir nechta uchinchi shaxslarga berishi mumkin. Bu o'rinda jamiyatning ta'xischisi birinchi bo'lib sotib olish huquqiga ega.

15.2. O'z ulushini (ulushning bir qismi) uchinchi shaxsga sotmoqchi bo'lgan jamiyatning ta'xischisi, jamiyatning boshqa ta'xischisi jamiyat orqali va jamiyatni yozma ravishda sotish narxi va boshqa shartlari haqida bildirishi shart.

15.3. Ulushlarini boshqa shaxsga o'tkazish, faqat ta'xischi o'z badalini to'liq o'tkazgandan keyin amalga oshiriladi, jamiyat tarkibidan chiqayotgan ta'xischi o'z ulushlari bilan huquq va majburiyatlarini ham shu shaxsga topshiradi.

15.4. Ulushlar jamiyatning o'zi tomonidan ham sotib olininishi mumkin. Bu holda uni bekor qilishi yoki bir yil muddat davomida uchinchi shaxslarga sotishi lozim.

XVI. JAMIYATNING YILLIK HISOBOTLARINI TUZISH, TEKSHIRISH VA TASDIQLASH TARTIBI

16.1. Jamiyat buxgalterlik hisobotini olib boradi, O'zbekiston Respublikasi qonunlarida belgilangan tartibda statistik hisobotlarini taqdim etadi.

16.2. Qonunchilikka muvofiq buxgalteriya hisobining tashkil qilinishini, uning xolati va haqqoniyligi, yillik hisobotining o'z vaqtida taqdim etilishi va boshqa moliyaviy hisobotlarni kerakli organlarga va kreditorlarga o'z vaqtida taqdim qilish ijro organlarining javobgarligiga yuklatiladi.

16.3. Yillik hisobot ta'xischisining umumiy yig'ilishi bilan tasdiqlanishi lozim.

XVIII. JAMIYAT HUJJATLARINI SAQLASH VA TAQDIM ETISH TO'G'RSIDA MA'LUMOTLAR

17.1. Jamiyat, agar qonun hujjatlarida boshqacha qoida nazarda tutilgan bo'lmasa quyidagi hujjatlarini o'z faoliyati davomida, belgilangan muddat mobaynida saqlashi shart:

- Jamiyatning ta'xis hujjatlari va ularga kiritilgan qo'shimcha va o'zgartirishlar, shuningdek ularni belgilangan tartibda davlat ro'yhatdan o'tkazilganligi to'g'risidagi hujjatlar;

- Jamiyatning ta'asischisining majlis bayonnomasi tashkil qilinganligi to'g'risidagi qaror, mablag÷ va nomablag÷ Nizom fondi (Nizom kapitali) tasdiqlanganini to'g'risidagi hujjat. Shuningdek, jamiyatning tuzilishi bilan bog'liq boshqa hujjatlar;
 - Jamiyatning davlat ro'yhatidan o'tkazilganligi to'g'risida tasdiqlovchi hujjat;
 - Jamiyatning balansida bo'lgan mol-mulka egalik huquqini tasdiqlovchi hujjat;
 - Jamiyatning filial va vakolatxonalari to'g'risidagi Nizom;
 - Jamiyatning obligatsiyalarini chiqarish bilan bog'liq bo'lgan hujjatlar;
 - Jamiyat ta'asischisining umumiy yig'ilishi va ijro etuvchi organi va taftish komissiyasining bayonnomalari;
 - Boshqa qonunda nazarda tutilgan hujjatlar;
- Jamiyat yuqorida ko'rsatilgan hujjatlarni ijro organi joylashgan yoki boshqa jamiyat ta'asischisi ma'dum bo'lgan joylarda saqlaydi.

XVIII. JAMIYATNING FILIALLARI VA VAKOLATXONALARI

- 18.1. Jamiyat o'z filiallarini tashkil qilish va vakolatxonalarini ochishi mumkin. Ular jamiyat mulki bilan ta'minlanib va jamiyat tasdiqlangan Nizom asosida ish olib boradilar.
- 18.2. Filial yoki vakolatxona rahbari jamiyat tomonidan tayinlanib va jamiyat bergan ishonchnoma asosida ish olib boradi. Filial va vakolatxona faoliyati uchun javobgarlikni jamiyat olib boradi.
- 18.3. Jamiyat filiallari va vakolatxonalari bilan bog'liq bo'lgan o'zgartirilishlar to'g'risidagi ma'dumotlar jamiyat Nizomiga o'zgartirish kiritisa, yuridik shaxslarni ro'yhatga oluvchi davlat organiga kerakli tartibda axborot beriladi.

XIX. JAMIYATNI QAYTA TASHKIL ETISH VA TUGATISH

- 19.1 Jamiyatni qayta tashkil etish va tugatish tartibi O'zbekiston Respublikasining o'Ma'xuliyati cheklangan hamda qo'shimcha ma'xuliyatli jamiyatlar to'g'risida o'gi Qonunning 49-55 moddalariga asosan amalga oshiriladi.
- 19.2 Tugatilish to'g'risidagi qaror sanasidan 30 kundan kechikmasdan yozma ravishda kreditorlarga xabar yetkaziladi.
- Kreditorlar jamiyatini o'z majburiyatlarini muddatdan oldin bajarilishini yetkazgan zararni to'ldirishni talab qilish huquqiga ega:
- * 30 kundan kechiktirmasdan kreditorga tugatilish va qayta tuzish, boshqa tashkilot bilan qo'shilish, birlashish to'g'risida yetkaziladi;
 - * 60 kundan kechiktirmasdan kreditorga ajralish yoki bo'dinish to'g'risida xabar yetkaziladi.
- Agar qayta tuzilgan jamiyatning bo'dinish balansidan huquqiy vorisni aniqlash imkoni bo'lmaganda, qayta tuzilgan jamiyat majburiyatlari bo'yicha kreditorlar oldida yangi yuridik shaxslar javobgarlikni muttanosib ravishda olib borishlari shart.
- 19.3. O'z ixtiyori bilan tugatilayotgan jamiyat ta'asischisining umumiy yig'ilishida, tugatilish to'g'risida qaror qabul qiladi va tegishli organ bilan kelishilgan holda tugatish komissiyasini tayinlaydi.
- 19.4. Tugatilish sud qarori bilan amalga oshirilsa, tugatish komissiyasi qonunchilikda o'rnatilgan tartibda tuziladi. Tugatilish komissiyasi tayinlanishi bilan jamiyatni boshqarish bo'yicha barcha ishlar uning vakolatiga o'tkaziladi. Tugatish komissiyasi jamiyat nomidan sudda ham ishtirok etishi mumkin.
- 19.5. Tugatish komissiyasi matbuot organlarida, jamiyatni tugatilishi to'g'risida e'donni, kreditorlar talabini taqdim etish tartibini, taqdim etish tartibi va muddatini bostirib chiqaradi. Tugatilish to'g'risida xabar chiqqandan keyin kreditorlar talabini taqdim qilish muddati ikki oydan kam bo'lmashligi lozim.
- Jamiyat tugatilishi e'don qilingan paytda, uning kreditorlar oldida majburiyati bo'lmasa, mol-mulki ta'asischiga o'tadi.

19.6. Tugatilish komissiyasi yozma ravishda kreditorlarga tugatish to'g'risida xabar yetkazadi, kreditorlarni aniqlash va debitor qarzlarini undirish uchun chora ko'radi.

Kreditor talabini taqdim etish muddati o'tishi bilan, tugatilish komissiyasi mavso'maro tugatilish balansini tuzadi, unda mulkning sostavi to'g'risida, kreditorlar talablari va ularni ko'rib chiqish natijasi to'g'risida ma'lumotlar ko'rsatiladi. Mavso'maro tugatilish balansini davlat ro'yxatiga oluvchi organ bilan kelishilgan holda ta'xischining umumiy yig'ilishida tasdiqlanadi.

19.7. Agar jamiyatning pul mablag'lari kreditorlar talabini qondirish uchun kamlik qilsa, tugatilish komissiyasi uning mulkini sotishni amalga oshiradi.

Tugatish komissiyasi kreditorlarga pullarni to'lashni mavso'maro tugatish balansini, qonunchilikda o'rnatilgan tartibda navbatma navbat to'lab chiqadi.

Kreditorlar bilan hisob-kitob tugatilgandan keyin, tugatilish komissiyasi Davlat ro'yxatiga oluvchi organ roziligi bilan tugatish balansini tuzadi, balans ta'xischining umumiy yig'ilishida tasdiqlanadi.

Nizomda aks ettirilmagan Qonun hujjatlariga zid bo'lmagan boshqa holatlar O'zbekiston Respublikasi o'Ma'xuliyati cheklangan hamda qo'shimcha ma'xuliyatli jamiyatlar to'g'risida o'gi Qonuni asosida amalga oshiriladi.

TA'SISCHILARNING IMZOSI:

1. _____ : _____
2. _____ : _____

1.3. Tadbirkorlik faoliyatida foydalaniladigan moliyaviy manbalar

Moliyaviy manbalar:

- ▶ Xususiy kapital;
- ▶ Sheriklik mablag'i;
- ▶ Kredit;
- ▶ Lizing;
- ▶ Grant;
- ▶ Investitsiya.

Xususiy kapital ó jismoniy va yuridik shaxslarning faoliyati davomida olgan yoki yig'gan daromadi.

Sheriklik mablag'i ó ikki yoki undan ortiq jismoniy va yuridik shaxslarning amaldagi qonunchilikga asosan o'zaro kelishuvlari asosida boshlang'ich sarmoyani shakllantirish.

Kredit ó tijorat banklari tomonidan beriladigan ba'zan foizli, ba'zan foizsiz, qaytarimlilik taminlangan mablag'laridir.

Lizing ó uzoq muddatga texnika-texnologiyalarni ijaraga olish uchun beriladigan pul mablag'lari.

Grant ó ijtimoiy loyihalarga yoki tijorat maqsadida biznesni rivojlantirish uchun, ma'dum bir ustama foiz bilan qaytarib berish sharti bilan beriladigan mablag'

Investitsiya ó biznes loyiha boshlang'ich sarmoyasining amaldagi qonunchilikga asosan chet ellik ishbilarmonlar bilan o'zaro kelishuvga asosan ma'dum bir qismini yoki to'diq shakllantirish.

Foydalanish yo'nalishlariga ko'ra mikrokreditlar:

- Boshlang'ich (start) sarmoyasini shakllantirish uchun;
- Biznesni rivojlantirishga (kengaytirishga) va aylanma mablag'larni to'dirishga beriladi.

Boshlang'ich (start) sarmoyasini shakllantirish uchun mikrokredit yiliga 3 % stavka bo'yicha 18 oy muddatgacha (O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2008 yil 17 dekabrda 273-son Qaroriga asosan).

Mikrokredit va mikrolizinglar quyidagi hollarda berilmaydi:

- ilgari olingan kreditlarni yoki boshqa har qanday qarzlarni to'dashga;
- tamakichilikni va alkogolli ichimliklarni ishlab chiqarishni tashkil etishga;
- lotareyalar tashkil etishga berilmaydi.

Kredit turlari ó imtiyozli, tijorat, iste'mol, ipoteka krediti.

Imtiyozli kredit ó Markaziy bank tomonidan belgilangan qayta Moliyalash stavkasidan past (10 %) bo'dgan tijorat banklari tomonidan beriladigan kredit.

Tijorat kredit ó qayta Moliyalash stavkasidan yuqori bo'dgan, tijorat maqsadida beriladigan kreditlardir.

ATB o'Mikrokreditbanko tomonidan imtiyozli mikrokreditlar beriladi va mikrolizing xizmatlari ko'rsatiladi:

- Tadbirkorlik faoliyatini boshlash uchun kasb-hunar kollej bitiruvchilariga ota-onalar kafilligi ostida 18 oygacha eng kam ish haqining 50 barobarigacha, jismoniy shaxslarga eng kam ish haqining 50 barobarigacha, fermaer va dehqon xo'jaliklariga eng kam ish haqining 200 barobarigacha yillik 3 % darajasida imtiyozli mikro kreditlar;
- Kichik biznes sub'ektlari faoliyatini kengaytirish va aylanma mablag'larni to'ldirish uchun eng kam ish haqining 500 barobarigacha 24 oy o'gacha yillik 6 % darajasida imtiyozli mikro kreditlar;
- Kichik biznes sub'ektlari uchun eng kam ish haqining 200 barobarigacha 3 yillik 5 % darajada imtiyozli mikro kredit xizmatlari.

Kreditlar muddatiga ko'ra o'z uzoq va qisqa muddatli kreditlarga bo'linadi.

Uzoq muddatli kreditlar o'z 1 yildan oshiq muddatga beriladigan kreditlar.

Qisqa muddatli kreditlar o'z 1 yilgacha bo'lgan muddatga beriladigan kreditlar.

Yo'nalishiga ko'ra kreditlar o'z asosiy vositalarni xarid qilish uchun yoki aylanma mablag'larni to'ldirish uchun olinishi mumkin.

Ta'minot turlari

- Mol-mulkni yoki qimmatli qog'o'zni garov sifatida qo'yish;
- Bank yoki sug'urta tashkiloti kafolatnomasi;
- Uchinchi shaxslarning kafilligi;
- Sug'urta kompaniyasining qarz oluvchining kreditni qaytarmasligi xavfini sug'urta qilish to'g'risidagi sug'urta po'lis;
- Kredit hisobiga sotib olinadigan qiymatining 80 % miqdoridagi mol-mulk ham ushbu kredit bo'yicha garov predmeti bo'lib xizmat qilishi mumkin.

Kredit olishda taqdim etiladigan hujjatlar to'plami:

1. Ariza o'z buyurtнома;
2. Ta'minot turlaridan biri;
3. Biznes reja naqd pul oqimi ko'rsatilgan holda;
4. Shartnoma
5. Buxgalteriya balans nuxsasi;
6. Ta'asis xujjatlari nuxsasi;
7. Joy orderi yoki shartnomasi va boshqalar.

Qarz oluvchilar mikro kredit olish uchun bankka quyidagi hujjatlar taqdim etadilar:

- Mikro kredit olish uchun buyurtmanoma;
- Biznes-reja, pul oqimlari prognozi ko'rsatilgan holda;
- Mikro kreditning qaytarilishi ta'minlanishi bilan bog'liq xujjatlar, shu jumladan qonun xujjatlarida belgilangan tartibda to'ldirilgan buxgalteriya va Moliyaviy hisobotlar ma'lumotlari.

Taqdim etiladigan biznes reja mikro kredit olish uchun buyurtmanoma berilgan sanadan ko'pi bilan 60 kun oldin tuzilgan bo'lishi kerak.

Kredit beruvchi bank xodimi kredit hujjatlarini olgach va ularning toʻliqligini tekshirgach buyurtmanomani maxsus daftarda royhatdan oʻtkazadi, daftarga tartib raqami qoʻyiladi, ip oʻtkazib tikiladi, bank muassasining rahbari va bosh hisobchi imzolari hamda dumaloq muhr bilan tasdiqlanadi.

Daftarda buyurtmanoma bergan mijozning nomi, buyurtmanoma berilgan sana, soʻralayotgan mikrokredit miqdori, mikrokredit olishning maqsadi, uni taʼminlash turi koʻrsatilishi kerak.

Buyurtmanoma royhatdan oʻtkazilgandan keyin kredit beruvchi bank xodimi keying kundan kechikmay hujjatlar paketini koʻrib chiqish uchun bank muassasining kredit komissiyasiga taqdim etiladi.

Kredit komissiyasi, shu jumladan joyiga borgan holda, qarz oluvchining kredit buyurtmanomasini va toʻlov qodirligini, shuningdek mikrokredit maqsadlarining faoliyat xarakteriga muvofiqligini oʻrganadi. Kredit paketini tahlil qilish, shuningdek qarz oluvchining kredit tarixini va uning rahbari obroʻsini baholashga asoslanadi.

Kredit tarixini baholash bank tomonidan Markaziy bankning kredit axboroti milliy institutidagi qarz oluvchi toʻgʻrisidagi mavjud maʼlumotlar asosida amalga oshiriladi.

Kredit komissiyasi buyurtmanomani koʻrib chiqqandan keyin tegishli qaror chiqaradi, qaror kredit komissiyasi rahbari tomonidan tasdiqlanadi. Mikrokredit berish toʻgʻrisidagi ijobiy qaror kredit komissiyasi aʼzolarining kamida uchdan ikki qismi tomonidan maʼqullanishi kerak. Kredit komissiyasining ijobiy qarori asosida qarz oluvchi bilan kredit shartnomasi tuziladi.

Ayni bir vaqtda kredit toʻgʻrisidagi maʼlumotlar bankning berilgan kreditlar toʻgʻrisidagi oʻz maʼlumotlar bazasiga va kredit axboroti milliy institutiga tushadi.

Mikrokreditlash tartiblari soddalashtirilishi

Yuridik shaxs maqomiga ega boʻlmagan kichik biznes subʼektlari bankka atiga 3 ta hujjat (ariza, biznes reja, taʼminot turlaridan biri), yuridik shaxs maqomiga ega boʻlgan kichik biznes subʼektlari 4 ta hujjat (ariza, biznes reja, taʼminot turlaridan biri, DSI tomonidan tasdiqlangan buxgalteriya balansi) taqdim etiladi.

Yuridik shaxs maqomiga ega boʻlmagan tadbirkorlarning murojaatlari 5 bank ish kunida, yuridik shaxs maqomiga ega boʻlgan tadbirkorlarniki esa 10 bank ish kunida koʻrib chiqiladi va tegishli xulosa beriladi.

1.4. Tadbirkorlik faoliyatining soliqqa tortilishi

Soliq turlari juda koʻp, lekin toʻgʻri soliq deb bajarilgan ish hajmiga proporsional toʻdanadigan soliqlar tushunilsa, egri soliqlarga uning narxida aksiz, yigʻim yoki boshqa koʻrinishda aks ettirgan soliqlar tushuniladi.

Toʻgʻri soliq ó tadbirkor yoki biznesmen tomonidan qilgan ish/xizmati hajmidan toʻdanadigan soliq.

Egri soliq ó mahsulotning narxida oʻtirib, aksiz yoki boshqa toʻlovlar sifatida undiriladi.

Oʻzbekistonda umumiy va soddalashtirilgan soliqlar tizimi joriy etilgan. Umumiy soliqlarni kata korxonalar vakillari toʻdashsa, soddalashtirilgan soliqlarni kichik biznes vakillari va xususiy tadbirkorlar toʻdashadi.

Soddalashtirilgan soliqlar yagona soliq va qatʼiy belgilangan soliqlarga boʻlinadi.

Savdo va umumiy ovqatlanish muassasasi (ularning ichida mikrofirma va kichik korxonalar kiradi) uchun yagona soliq to'lovi

STAVKALARI

№	To'lovchilar	Soliq stavkalari, soliq solinadigan bazaga nisbatan %da
1	Umumiy ovqatlanish muassasalari	10
	Ulardan:	
	Maktab, internet-maktab, oliy o'quv yurtlaridagi maxsus umumiy ovqatlanish muassasalari	8
2	Chakana savdo bilan shug'ullanadigan korxonalar (4-punktida ko'rsatilganidan tashqari) quyidagicha:	
	100 ming va undan ortiq aholisi mavjud bo'lgan shaharlar:	4
	Boshqa aholi zich bo'lgan joylarda:	2
	Uzoq va tog'li tumanlarda:	1
3	Ulgurji savdo (4-punktida ko'rsatilganidan tashqari)	5
4	Ulgurji va chakana dori-darmon sotiladigan tashkilotlar, quyidagicha:	
	100 ming va undan ortiq aholisi mavjud bo'lgan shaharlar:	3
	Boshqa aholi zich bo'lgan joylarda:	2
	Uzoq va tog'li tumanlarda:	1
5	1, 2 v 4 punktlarda ko'rsatilgan tashkilotlar uchun, (ulgurji dori-darmon tashkilotlaridan tashqari), tovarlarning realizatsiyasi hajmi (ko'rsatilgan xizmatlar), plastik kartochkalar orqali amalga oshirilgan to'dovlar	Belgilangan stavka 5 %ga pasaytiriladi

Mikrofirmalar va kichik korxonalar uchun (savdo va umumiy ovqatlanish korxonalaridan tashqari) yagona soliq to'lovi

STAVKALARI

№	To'lovchilar	Soliq stavkalari, soliq solinadigan bazaga nisbatan %da
1.	Iqtisodiyotning barcha tarmoqlari korxonalarini, 2-11 bandlarda ko'rsatib o'tilganlaridan tashqari	6*
2.	Kompyuter dasturiy mahsulotlarini ishlab chiqish va joriy etish tovarlar (ishlar, xizmatlar) realizatsiyasi umumiy hajmining kamida 80 %ni tashkil etadigan korxonalar	5
3.	Qishloq xo'jaligi korxonalarini asosiy faoliyati bo'yicha, yagona yer solig'i to'lovchilari hisoblanadigan qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqaruvchilari bundan mustasno	6
4.	Gastrol-konsert faoliyati bilan shug'ullanish uchun litsenziyaga ega bo'lgan yuridik va jismoniy shaxslarni (shu jumladan norezidentlarni) jalb etish yo'li bilan ommaviy tomosha tadbirlarini tashkil etishdan daromad olinadigan korxonalar	30
5.	Tayyorlov va ta'minot-sotish tashkilotlari, brokerlik idoralari (6-bandda ko'rsatilganlaridan tashqari), shuningdek vositachilik, topshiriq va boshqa shartnomalar bo'yicha vositachilik xizmatlari ko'rsatadigan korxonalar	33
6.	Qimmatli qog'ozlar bozorida brokerlik faoliyatini amalga oshiradigan korxonalar	30
7.	O'zi ishlab chiqargan tovarlar, ishlar, xizmatlar eksportining (ishlarni bajarish, xizmatlarni ko'rsatish joyidan qat'iy nazar) erkin almashtiriladigan valyutadagi ulushi quyidagi miqdorlarni tashkil etadigan korxonalar uchun, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1997 yil 10 oktabrdagi PF-187-son Farmoni bilan tasdiqlangan ro'yhatda keltirilgan xom ashyo mahsulotlari bundan mustasno:	
	Sotishning umumiy hajmidan 15 %dan 30 %gacha	Belgilangan stavka 30 %ga pasaytiriladi
	Sotishning umumiy hajmidan 30 % va undan ortiq %	Belgilangan stavka 50 %ga pasaytiriladi
8.	Xizmatlar ko'rsatish sohasi korxonalarini uchun plastik kartalar qo'llanib haq to'langan holda ko'rsatilgan xizmatlar hajmi bo'yicha	Belgilangan stavka 5 %ga pasaytiriladi

1.5. Biznes reja to'g'risida

Tadbirkorlik biznes g'oyadan boshlanadi. Lekin biznes g'oyaning o'zi ijobiy natija beruvchi biznes uchun yetarli emas. Uning uchun aniq hisob-kitoblarga asoslangan reja tuzish kerak bo'ladi. Biznes-reja o' bu biznes g'oyani amalga oshirish maqsadida bajarish zarur bo'lgan, o'zaro muvofiqlashtirilgan xatti o' harakatlar dasturidan iborat bo'lgan hujjatdir.

Aytaylik hayolingizga juda yaxshi bir biznes g'oya keldi. Uni amalga oshirish uchun esa Sizga albatta mablag' kerak bo'ladi. Mablag'ni bankdan yoki boshqa Moliyaviy manbalardan olishingiz mumkin. Ular esa mablag'larni o'quruq'o so'zga, albatta berishmaydi. Buning uchun Siz o'z g'oyangizni qog'o'zga tushirib, hisob-kitob qilib, haqiqatdan foydali ekanligini isbotlashingiz kerak bo'ladi. Xulasa qilib aytganda biznes-reja tuzishingiz va uning muvoffaqiyatli bo'lishiga o'zingiz ishonch xosil qilishingiz lozim. Biznes-reja, avvalo tadbirkorning o'zi uchun muhimdir. Biznes-reja Sizning g'oyangizni kelajakda muvoffaqiyatli amalga oshirishda xizmat qiladigan betakror hujjat hisoblanadi.

Puxta va pishiq tuzilgan biznes-reja nafaqat kredit resurslaridan foydalanish imkoniyatini yaratadi, balki biznesning barqarorligini kafolatlaydi.

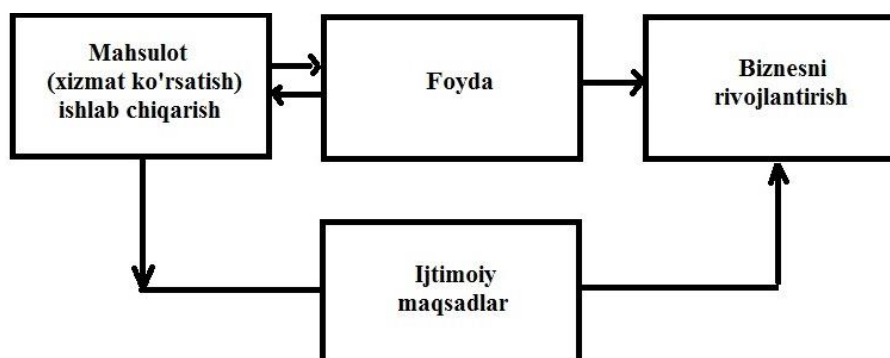
Biznes-rejaning zaruriyati

- Biznes-rejani tuzganingizda, Siz loyihangizni turli xom-hayollarsiz, yanada tanqidiy va real tarzda ko'rish imkoniyatiga ega bo'ladsiz;
- Biznes-reja bu biznesda qo'llaniladigan shunday vositaki, Siz shu vositaning to'la ishlashini ta'minlash bilan birga loyihangizni muvoffaqiyatini amalga oshirishini ham ta'minlaysiz.

Biznesning maqsadi

Biz biznes-reja haqida gap boshlashimizdan oldin, biznesning maqsadi nimadan iborat ekanligini bilib olishimiz kerak.

Biznesning maqsadi odatda foydani barqaror holga keltirish va uni mutaassil oshirib borishdir. Tadbirkorning hamma o'fikrlari, harakatlari va sarf-xarajatlari aynan foyda olishga qaratilgan bo'ladi. Bu foyda biznesning keying rivojlanish va ijtimoiy ehtiyojlarini qondirishga qaratilganidir. Ya'ni:



Har qanday ishda boʻlganidek, biznesda ham muvoffaqiyat oʻz-oʻzidan kelmaydi. Uning zaminida har doim ogʻir mehnat, uddaburonlik, mohirlik, bilimdonlik va albatta tashabbus yotadi. Vaholangki, tashabbus bilan birga bu fazilatlaru-xislatlarni toʻxtovsiz kamol toptirib borish lozim boʻladi.

•Biznes, maʼlum maʼnoda birovlarining choʻntagidagi pulni zoʻrlik ishlatmay olish sanʼatidirö (Sh.Rustavelle).

Biznesning maqsadlari, vazifalari va pirovard natijalari nechogʻdik aniq belgilab olingan boʻlsa, uning xatari ham shunga yarasha kam boʻladi.

Biznes bilan shugʻullanishdan asosiy maqsad foyda olish ekan, shu maqsadga erishish uchun tadbirkor oʻz faoliyatini bozor talablariga moslashtirib rejaga soladi, xaridorlar uchun zarur va kerakli boʻlgan mahsulotlarni ishlab chiqarishga, xizmatlar koʻrsatishga, xarid qilishga, sotishga, raqobatlashuvda faol qatnashishga harakat qiladi.

Biznes-rejaning uch vazifasi

Biznes-reja oʻz mohiyatiga koʻra, uch muhim vazifani bajaradi:

Birinchidan, korxonada, firma va kompaniyaning, shu bilan birga jamoa aʼzolarining asosiy maqsad va vazifalarini belgilab beradi.

Ikkinchidan, hisob-kitoblar, sarf va xarajatlar, biznesni tashkil qilish va yuritishning asosiy yoʻnalishlari belgilangan gʻoya yoki birlamchi loyihaning amaliy harakat dasturi shakliga keltirilgan hujjat.

Uchinchidan, biznes-reja Moliyalashtirish, kredit resurslaridan foydalanish, shuningdek, sarmoyador sheriklarni hamkorlikka jalb etish.

Tajribali mutaxassislarning bildirgan fikriga koʻra, biznes-reja qator savollarga javob berishi lozim.

Bular quyidagilar:

- Biznes-reja boshlangʻich gʻoya va loyihasining oʻziga xosligi nimada?
- Unda koʻzda tutilgan mahsulot yoki xizmatga ehtiyoj sezgan va isteʼmolchilar pul toʻlashga tayyormi-yoʻqmi;
- Ishni boshlash uchun (boshlangʻich) va rivojlantirish uchun (istiqbolda) qancha mablagʻ kerak boʻladi;
- Ushbu biznesning kengayishi va rivojlanish imkoniyatlari qanday?
- Biznes jarayonida qanday obʼyektiv va subʼyektiv qiyinchiliklar tugʻilishi mumkin?
- Ushbu qiyinchiliklarni yengishning imkoniyatlari;
- Bozor holati: raqobatchilar, hamkorlar, sheriklar taʼsiri qay darajada;
- Jamoa aʼzolari, mutaxassislarni jalb qilish imkoniyati qanday?

Shuningdek, biznes-rejaga barcha daromad manbalari va xarajatlar, korxonada qancha va qachon foyda keltira boshlashi kutilmoqda kabi hisob-kitoblarni oʻz ichiga olgan boʻlimlarni kiritish lozim.

Biznes-rejada nimalar bo'limasligi kerak?

- Mavjud mahsulot va xizmatlar tavsifi;
- Aslida jamoaga kirmaydigan oboshqaruv jamoasi aʼzolari;
- o'raqobat yoʻq, o'xshashi yoʻq mahsulot (xizmat)o, o'ulkan bozorö, o'amalga oshirish osonö kabi iboralar;
- Goyangizni har qanday holatda va bahoda sotib olish mumkinligi haqida rejalar;
- Asoschilar, boshqaruv kengashi aʼzolari haqida soxta tarjimai hol va maʼlumotlar;
- Moliyalashtirishga vaöda berilgan yoki muhokama qilinmoqda kabi iboralar;
- Faqat yillar bo'yicha ko'rsatilgan Moliyaviy prognozlar;
- Bozorning yetarli chuqur bo'dmagan taxminiy tahlili;
- Chamalab hisoblangan operatsion xarajatlar;
- Cheksiz darajada yuqoriga qarab ketgan foydalar haqidagi rejalar;
- Ishonchliligi yetarli tekshirilmagan hamkorlar.

Tadbirkor öz faoliyatini boshlashdan oldin yo'dga qo'ymoqchi bo'dgan biznes turini foydali yoki zararli, faoliyat davrlarini, xarajat, foydalarini texnik marketini tuzib oladi. Bu market ö **BIZNES REJA** deyiladi. Kredit olish maqsadida bankka murojaat qilgan vaqtda ham albatta biznes reja taqdim etish kerak.

Xo'sh, Siz agar biznes-rejani o'zingiz tuzmoqchi bo'dsangiz unda nimalar aks etishi lozimligi hususida to'xtalamiz.

Biznes-rejaning tarkibiy qismlari

- Biznes tavsifi;
- Biznes maqsadi (missiyasi);
- Biznesning yuridik maqomi;
- Ishlab chiqarish jarayoni tavsifi;
- Marketing;
- Moliyalashtirish rejasi;
- Xodimlar bilan ishlash rejasi;
- Ish rejasi (rejasi);
- Xulosa.

Biznes tavsifi

- O'z biznes goyangizni yozing
- Siz tomondan taklif etilayotgan mahsulot yoki xizmat turi haqida maʼlumot bering

- Fikrlaringizni aniq maʼlumotlar asosida bayon qiling.

Biznes maqsadi

- Siz kimning talablarini qondirishga urinyabsiz?
- Siz mijozlaringizning qaysi extiyojlarini qondirmoqchisiz?
- Siz ushbu talablarni qanday qondirmoqchisiz?

Biznesning yuridik maqomi

- Qaysi shaklda biznesingizni roʻyhatdan oʻtkazasiz?
- Ushbu yuridik maqomni tanlashingizni sababi nimada?

Ishlab chiqarish jarayonini tavsifi

- Siz nima ishlab chiqarasiz yoki qanday xizmat koʻrsatasiz?
- Ushbu jarayon qanday amalga oshadi?
- Ishlab chiqarishning (xizmatiningizning) har bir bosqichini qisqacha bayon qiling.

Marketing

- Siz qanday mahsulot ishlab chiqarasiz?
- Uning oʻziga xos xususiyatlari?
- Sizning segmentlaringiz kimlar?
- Bozordagi ulushingiz qanday?
- Narx qoʻyish qaysi tizimiga asoslangan?
- Sotish kanalningiz?
- Qanday reklamadan foydalanasiz?
- Mijozlarga qanday qoʻshimcha xizmat koʻrsatish turlarini taklif etasiz?
- Raqobatchilar tahlili.

Moliyalashtirish rejasi

- Sotuvdan tushgan tushum hajmi qancha?
- Moliyaviy natijalar hisobi.

Xodimlar

- Biznesni muvoffaqiyatli olib borish uchun rahbar xodim boshqarishning baʼzi tamoyillarini bilishi kerak
- Koʻp soxalarda biznes muvoffaqiyati xodimlarga bogʻliq
- Korxonada oʻz ishi va sharoitidan qoniqadigan ishchilar faoliyat koʻrsatishlari kerak.

Xulosa

Yuqoridagi barcha savollarga javob berib chiqsangizgina Sizning biznes rejangiz foyda yoki zarar keltirishini bilib olasiz va biznesni yoʻlga qoʻyasiz.

Shuningdek, xulosa qismida biznes rejadagi bacha hisob-kitoblarning yakuni boʻyicha aniq misollar keltiring va keltirilgan misollar Sizning rejangizni oʻzini toʻdiq oqlashini, har qanday muammoli holatlar yuz berishi mumkinligiga qaramasdan loyihangizni amalga oshirish uchun

ajratiladigan bank krediti foizlari bilan oʻz vaqtida qaytarilishini taʼminlay olishingizni koʻrsating. Bu bankning kredit komissiyasidan ijobiy xulosa olishingiz uchun juda muhim ahamiyat kasb etadi. Shunday ekan, xulosa yozishda shoshilmang. Shuni ham yodda tutingki, koʻpgina investorlar loyihaning moliyaviy rejasi, daromadlar shakllanishi qismiga va albatta xulosada bayon etilgan fikrlarga ahamiyat qaratadi. Xulosani shunday yozingki, har qanday investor uni oʻqiyotganda bevosita Siz amalga oshirmoqchi boʻlgan biznes rejangizning asl mazmun-mohiyatini his etsin, uning qanchalik yuqori daromad keltirishiga amin boʻlsin. Faqat shundagina Siz investorlardan kutayotgan oliyaviy manbaga ega boʻlishingiz mumkin.

Takrorlash uchun savol va topshiriqlar

1. Tadbirkorlik faoliyatiga taʼrif bering.
2. Kichik tadbirkorlik subʼektlariga misollar keltiring.
3. Kichik biznesni roʻyhatdan oʻtkazish qanday bosqichlardan iborat?
4. Xususiy korxonaga taʼrif bering.
5. Ochiq aksiyadorlik va yopiq aksiyadorlik jamiyatlari oʻrtasidagi farqlar nimalardan iborat?
6. Tadbirkorlik faoliyatida foydalaniladigan moliyaviy manbalarni sanab oʻting hamda ularga taʼrif bering.
7. Mikrocredit va mikrolizinglar qanday hollarda berilmaydi?
8. Kredit olishda foydalaniladigan taʼminot turlarini sanab bering.
9. Biznes rejada nimalar boʻlmasligi kerak?
10. Biznes rejaning tarkibiy qismlarini sanab bering.

**INTERNET VA KOMPYUTER XIZMATINI
TASHKIL ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Kredit oluvchi haqida qisqacha ma'lumot

“_____ ö xususiy firmasi Sherobod tuman hokimining 20__-yil _____dagi _____-sonli qarori bilan ro'yxatdan o'tgan va nizomi tasdiqlangan.

Kredit oluvchi ö_____ö xususiy firmasi rahbari _____
_____ 19__ yil _____ oyida tug'algan bo'lib, pasport seriyasi _____, Sherobod tuman IIB tomonidan _____ yilda berilgan. Bugingi kunda kredit oluvchi Termiz davlat universteti Iqtisodiyot fakulteti _____ bosqich talabasi. Yashash manzili Sherobod tumani _____ ko'chasi _____ uy.

ö_____ö xususiy firmasi ishlab chiqarishga asoslangan bo'lib 4 ta ishchi bilan faoliyat yuritadi.

Telefonlar: 8(376) _____-____-____

Mobil: +9989 _____

Elektron pochta: _____@mail.ru

Tashkiliy reja

ö_____ö internet klubi aholiga internet xizmatlarining eng qulay turlarini taklif etadi. Ya'ni, 512 kb/s internet tezligi, har bitta komputerdan internet orqali muloqot qilish uchun zarur jihozlar bilan ta'minlanganligi va boshqalar.

Klubning maqsadi: aholining internet savodxonligini yanada oshirish, hamda o'quvchi va talabalarning ilm olishlaridagi internet imkoniyatlarini kengaytirish.

Bozor tahlili

Klub binosi Sherobod tumani _____ko'chasida, dehqon bozori, kasb-hunar koleji hamda maktabga yaqin joylashgan. Bu hududda faqat bitta internet klubi mavjud. Bizning internet klubimiz bu internet klubidan ko'pgina afzalliklari bilan farq qilib, foydalanuvchilar uchun internet xizmatidan foydalanishning eng zamonaviy imkoniyatlarini yaratib beradi. Unda 512 kb/s internet tezligi bilan xizmat qiluvchi 10 komputerdan mavjud bo'ladi. Shuningdek, yozda salqin va qishda issiq havo sharoiti yaratiladi. Bu klubning avzalliklaridan yana biri esa yuqorida to'xtalib o'tilgan o'quv yurti o'quvchilari klub ularning o'qish binosiga yaqin joylashganligi sababli o'zlarining yo'l xarajatlarini va qimmatli vaqtlarini tejashga erishadilar.

Olingan kredit hisobidan quyidagilarni xarid qilish mo'ljallanmoqda:

Olinadigan jihozlar turi:	Dona	Bahosi (so'm)	Jami summa (so'm)	Muddat
Kompyuter (komplekt)	11	1.400.000	15.400.000	3 yil
Kompyuter stoli va kursi	11	140.000	1.540.000	
Modem	1	70.000	70.000	
Hap (modem uchun)	1	90.000	90.000	
Konditsioner	1	1.200.000	1.200.000	
Printer (3v1)	1	700.000	700.000	
Jami:			19.000.000	

Ish haqi fondi (so'mda)

Ishchi o'rin (kishi)	Ish haqi				Jami summa:
	<i>1 oylik</i>	<i>1 yillik</i>	<i>2 yillik</i>	<i>3 yillik</i>	
1	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	7.200.000

Xizmat ko'rsatish rejasi

Klubning daromadi xizmat ko'rsatishdan tushgan summadan barcha sarf-xarajatlar va majburiy to'lovlarni chegirgandan qolgan qismi hisoblanadi. Xizmat ko'rsatish tannarxi u uchun ketgan materiallar, ishchilar maoshi, elektr energiya va kutilmagan sarf xarajatlardan shakllanadi.

Internet xizmatlarini ko'rsatish jarayoni quyidagicha:

Klubda jami 11 ta kompyuter mavjud bo'lib, bittasi boshqaruvchi uchun qolganlari mijozlar uchun foydalanishga mo'ljallangan. Internetdan foydalanganlik uchun mijozlardan soatiga 1000 so'mdan haq olinadi. Har bir kompyuter kuniga o'rtacha 5 soat foydalanilganda haftasiga jami 30 soatni tashkil etadi. Bu esa bir oyda bitta kompyuter 120 soat foydalanilishini ko'rsatadi. Endi bu ko'rsatkichni biz jami kompyuterlar soniga ko'paytirib, quyidagiga ega bo'lamiz:

$$120 \text{ soat} * 10 = 1200 \text{ soat}$$

Endi bu qiymatni internetdan foydalanganlik uchun olinadigan haq qiymatiga ko'paytiramiz va bir oylik umumiy daromadning jami summasini aniqlab olamiz.

$$1200 * 1000 = 1.200.000 \text{ so'm}$$

Bu bir oylik umumiy daromadning jami summasidir. Endi biz bu qiymatni bir yildagi qiymatini topamiz:

$$1.200.000 * 12 = 14.400.000 \text{ so'm}$$

Endi ikki yillik qiymatini aniqlaymiz:

$$14.400.000 * 2 = 28.800.000 \text{ so'm}$$

Endi uch yillik qiymatini aniqlaymiz:

$$14.400.000 * 3 = 43.200.000 \text{ so'm}$$

Printer xizmatlari quyidagilardan iborat:

1. Fleshka yoki diskdagi tayyor hujjatni chop qilish
2. Hujjatdan nusxa olish
3. Hujjatlarni skaner qilish

Bu xizmatlarni bajarishda ularning barchasi uchun xizmat haqi 1 bet hujjatga 100 so'm. Agar kuniga har bir xizmat turi uchun 100 betga xizmat ko'rsatilsa, unda kunlik xizmat haqi miqdori 30.000 so'm bo'ladi. Buning haftalik miqdorini hisoblaymiz: $30.000 * 6 = 180.000$ so'm. Endi esa bir oylik miqdorni hisoblaymiz: $180.000 * 4 = 720.000$ so'm. Demak, printer xizmatidan bir oyiga 720.000 so'm umumiy daromad olish mumkin ekan. Yiliga esa bu ko'rsatkich $720.000 * 12 = 8.640.000$ so'mni tashkil etadi.

Komputer xizmatlariga quyidagilar kiradi:

1. Fleshkadan diskka ma'lumot ko'chirib berish
2. Ma'lumotlarni disklarga ko'chirib berish
3. Internet orqali ma'lumot izlab topib berish

Komputer xizmatlari ko'rsatishda DVD disklarga ma'lumot yozib berish uchun 3000 so'm, CD disklarga ma'lumot yozish esa 2000 so'm qilib belgilanadi. Agar bir kuniga har bir disk turi uchun minimum 5 donadan disk yozib berilsa, ularning narxi: $5 * 3000 = 15.000$ so'm, $5 * 2000 = 10.000$ so'm va umumiy bir kunlik xizmat haqi 25.000 so'mni tashkil etadi. Agar buning bir haftalik miqdorini hisoblasak, $25.000 * 6 = 150.000$ so'm bo'ladi. Bir oylik haq esa $150.000 * 4 = 600.000$ so'mni tashkil etadi. Bir yillik hisob bo'yicha esa bu ko'rsatkich $600.000 * 12 = 7.200.000$ so'mga teng.

Klub tomonidan xizmat ko'rsatishdan keladigan daromad

(so'mda)

Nomlanishi	1-yilda	2-yilda	3-yilda	Umumiy
Internetdan foydalanganlik uchun	14.400.000	14.400.000	14.400.000	43.200.000
Printer xizmati uchun	8.640.000	8.640.000	8.640.000	25.920.000
Ma'lumotlarni diskka ko'chirish xizmati uchun	7.200.000	7.200.000	7.200.000	21.600.000
Jami:	30.240.000	30.240.000	30.240.000	90.720.000

Xarajatlarga tasnif

Klubda 11ta komputer faoliyat olib borishini hamda ularning har biri 0.4kw/soat bilan ishlashini inobatga olgan holda, kompyuterlardan foydalanish uchun 1 kunlik elektr energiya sarfi 22 kw ni tashkil etishini aniqlash mumkin. Bu koʻrsatkichni haftalik, oylik va yillik miqdorini hisoblasak, haftasiga 132 kw, oyiga 528 kw va yiliga 64416 kw elektr energiyasi sarf qilinishini koʻrish mumkin. Har bir kw elektr energiyasi uchun belgilangan narx 93 soʻmni tashkil qilishini inobatga olib, bir yillik elektr energiyasi uchun ketgan sarf miqdori 589.248 soʻm, uch yillik sarf esa 1.767.744 soʻmni koʻrsatishini aniqlash mumkin.

Yakuniy moliyaviy natijalar (soʻmda)

Nomlanishi	1 yilda	2 yilda	3 yilda	Jami
Internet xizmati uchun toʻlov	5.400.000	5.400.000	5.400.000	16.200.000
Kreditni qaytarish	3.800.000	7.600.000	7.600.000	19.000.000
Kredit foizini qaytarish	1.092.500	703.000	247.000	2.042.500
Elektr energiyadan foydalanganlik uchun	589.248	1.178.496	1.767.744	1.767.744
Amortizatsiya ajratmasi	4.000.000	4.000.000	4.000.000	12.000.000
Ish haqi	2.400.000	2.400.000	2.400.000	7.200.000
Soliqlar	1.512.000	1.512.000	1.512.000	4.536.000
Jami xarajatlar	18.793.748	22.793.496	22.926.744	62.546.244
Umumiy daromadlar	30.240.000	30.240.000	30.240.000	90.720.000
Sof foyda	11.446.252	7.446.504	7.313.256	28.173.756

Xulosa

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda aytish mumkinki, 3 yil ichida 19.000.000 soʻmlik olingan kreditdan 28 173 756 soʻmlik sof foyda va 11 ta kompyuter (barcha jihozlari bilan) va printerlarga erishiladi. Shuningdek, klubning asosiy maqsadlaridan biri boʻlgan aholining internet savodxonligini oshirishga hamda shu hududda aholining internetga va kompyuter xizmatlariga boʻlgan talablarining bajarilishiga erishiladi.

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Oylar	Asosiy qarz qoldig`i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	19 000 000	0	95000	95000	19000000
2	19 000 000	0	95000	95000	19000000
3	19 000 000	0	95000	95000	19000000
4	19 000 000	0	95000	95000	19000000
5	19 000 000	0	95000	95000	19000000
6	19 000 000	0	95000	95000	19000000
7	19 000 000	633333	95000	728333	18366667
8	18 366 667	633333	91833	725167	17733333
9	17 733 333	633333	88667	722000	17100000
10	17 100 000	633333	85500	718833	16466667
11	16 466 667	633333	82333	715667	15833333
12	15 833 333	633333	79167	712500	15200000
13	15 200 000	633333	76000	709333	14566667
14	14 566 667	633333	72833	706167	13933333
15	13 933 333	633333	69667	703000	13300000
16	13 300 000	633333	66500	699833	12666 667
17	12 666 667	633333	63333	696667	12033333
18	12 033 333	633333	60167	693500	11400000
19	11 400 000	633333	57000	690333	10766667
20	10 766 667	633333	53833	687167	10133333
21	10 133 333	633333	50667	684000	9500000
22	9 500 000	633333	47500	680833	8866667
23	8 866 667	633333	44333	677667	8233333
24	8 233 333	633333	41167	674500	7600000
25	7 600 000	633333	38000	671333	6966667
26	6 966 667	633333	34833	668167	6333333
27	6 333 333	633333	31667	665000	5700000
28	5 700 000	633333	28500	661833	5066667
29	5 066 667	633333	25333	658667	4433333
30	4 433 333	633333	22167	655500	3800000
31	3 800 000	633333	19000	652333	3166667
32	3 166 667	633333	15833	649167	2533333
33	2 533 333	633333	12667	646000	1900000
34	1 900 000	633333	9500	642833	1266667
35	1 266 667	633333	6333	639667	633333
36	633 333	633333	3167	636500	0

REKLAMA AGENTLIGINI TASHKIL

ETISH BO'YICHA

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Loyiha mazmuni va maqsadi.
2. Asosiy malumotlar
3. Xizmat ko'rsatish: sifati va narxi
4. Bozor va narx
5. Islab chiqarishni tashkil etish
6. Moliyaviy hisobot
7. Xulosa

Loyiha mazmuni

Insonlar yashar ekan mehnat qilishadi va bu mehnatning negizida yaxshiroq hayot kechirish istagi yotadi. Hayoti normal davom etayotgan kishilar hayotida esa bayramlar, tugilgan kunlar, ahamiyatga molik sanalarni yodda qolarli tarzda o'tkazish xohishi bo'ladi. Bunday tadbirlarning maromida bo'lib o'tishini ta'minlash uchun esa kechada xizmat ko'rsatadigan shaxslar (honanda, boshlovchi va h.k) yoki firmalar (saxna bezaklari, dizayn studiyasi, video xizmatlar studiyasi, foto xizmatlar studiyasi va h.k)ning o'рни kattadir. Ammo bugungi ana shu xizmatlarning (yuqori sifatli!) evaziga talab qilinadigan mablag' esa uncha muncha oilaga qimmatlik qiladi. Bunday hollarda esa insonlar shu xizmatlar xarajatini kamaytirishga urinishadi, bizning tashkilotchilik byuromiz esa shu muammolarni yechishda yordam beradi.

Loyihaning maqsadi

Bizning o'_____o'tashkilotchilik byuromiz aholiga madaniy xizmat ko'rsatish bilan shug'ullanadi.

Bayram tadbirlari, kechalar, bellashuvlar, tugilgan kunlar, bazmlar, to'ylardagi xizmat ko'rsatuvchi shaxslar va firmalar (honanda, boshlovchi, rejissor, saxna bezaklari, video xizmatlar va foto xizmatlar) bilan ta'minlashni o'z zimmasiga oladi. Va bu xizmatlarning barchasi uchun yagona, arzon va aholi uchun qulay bo'lgan narx belgilaydi.

Asosiy ma'lumotlar

Bizning agentlik tuman markazida joylashgan kichikroq binolarning birini ijaraga oladi. Bu yer bizga bosh ofis bo'lib, undan mehmonlar, mijozlar bilan uchrashishda va buyurtmalar qabul qilishda foydalanamiz.

Biz biznesimizni bankdan olinadigan 8.800.000 so'mlik kredit evaziga boshlaymiz. Ish foaliyatimizni quyidagi tartibda olib boramiz.

Kerakli jihoz va buyumlar	Qayerdan olinishi	Summa	Kredit hisobiga	O'z hisobimdan
4 ta kompyuter jamlanmasi	õELEKTRONIKõ dokoni	6.000.000	5.000.000	1.000.000
Rangli Printer õCanonõ 2 ta	õELEKTRONIKõ dokoni	2.000.000	2.000.000	-
4 ta stol (2 katta, 2 kichik)	õXoõjalik mollariõ dokoni	1.400.000	1.000.000	400.000
4 ta stul	õXoõjalik mollariõ dokoni	400.000	300.000	100.000
Reklama xarajatlari	OAVlari	300.000	300.000	-
Ofis tashqi tarafidagi 5m*3m lik banner	õTermizõ studiyasi	300.000	200.000	100.000
Konslyariya mollari va ofis dizayni uchun bir nechta suvinerlar	õReklamaõ konslyariya mollari dokoni	300.000	-	300.000
Jami:		10.700.000	8.8000.000	1.900.000

Reklama uchun xarajatlar:

OAV turi	Qaysi korxonaga	Summa	Kredit hisobiga	Shaxsiy hisob
Televideniye	õIshonchõ TV	250.000	250.000	-
Jurnal va gazeta	õSariosiyõõ gazetasi	50.000	50.000	-
Reklama monitori	õQilich mediaõ	200.000	300.000	-

Xizmat ko'rsatish

Agentligimiz xizmatlari (xonanda, boshlovchi, rejissor xizmatlari, sahna bezaklari, video xizmatlar, foto xizmatlar) ko'rsatish uchun shu xizmatlar bilan alohida shug'ullanuchi shaxs yoki firmalar bilan og'zaki shartnoma tuzadi. Shartnomaga ko'ra yuqoridagi xizmatlarni ko'rsatuvchi

shaxs yoki korxonalar ularni muntazam ravishda (minimum haftasiga 1) buyurtma bilan taʼminlashimiz evaziga bizga xizmatlarining narxini odatdagidan 10% arzoniga koʻrsatishadi.

Xizmat turi	Qaysi firma yoki shaxs bilan	Narxlar		Agentlik foydasi
		Xizmat narxi	Honanda xizmati uchun	
Honanda	10 ta honanda	600.000	540.000	60.000
Boshlovchi	5 ta boshlovchi	100.000	90.000	10.000
Saxna bezaklari	õStar dizaynõ	250.000	225.000	25.000
Video xizmatlar	3 ta video koʻrsatuvchi xususiy tadbirkor	250.000	225.000	25.000
Foto xizmatlar	õL.Jõ foto studiyasi	100.000	90.000	10.000
Jami:				130.000

Bozor va narx

Bizning xizmat koʻrsatish agentligimiz uchun qish faslida nisbatan boshqa fasllarga qaraganda buyurtma kamroq boʻlganligi (qishda yurtimizda toʻy õ tadbirlar ancha kamroq kuzatiladi) bois ishni aynan bahor oylaridan boshlab tashkil qilgan maʼqul. Yoz oylariga kelib toʻy mavsumi boshlanib buyurtmalar ortishini kutish mumkin.

Oylar	Mart	April	May	Iyun	Iyul	Avqust	Sentabr	Oktabr	Noyabr	Dekabr	Yanvar	Fevral
Talab	8	12	15	20	25	30	20	15	15	10	10	10
Foyda	2 mln	2 mln	2 mln	3.5 mln	3.5 mln	4 mln	3 mln	2 mln	2 mln	2 mln	2 mln	2 mln

Ish haqi jadvali

Ish oʻrni	1 oylik ish haqi	1 yillik ish haqi
Rahbar (Menejer-1)	200.000	2.400.000
Buxgalter (Menejer-2)	200.000	2.400.000
2 ta ishchi	250.000	3.000.000
Jami:		7.800.000

Xizmat ko'rsatishni tashkil etish

Xizmat ko'rsatishni tashkil etish maqsadida kredit hisobini fevral oyida olgan maqul. Bunga sabab barcha ishlar fevral oyining 1-yarmida olib borilib. Ofis va uning tashkiliy ishlari, reklamalar mart oyining boshiga qadar bajarilishi kerak. Chunki aynan shu vaqtlarda bizning xizmat ko'rsatish mavsumimiz boshlanadi. Va albatta ofis ijara summasi ham shu oydan inobatga olinib boshlaydi.

Moliyaviy hisob

Oylar	Kirim	Chiqim			Foyda
		Ijara haqi	Oylik maoshi	Boshqa xarajat	
Mart	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
April	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
May	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Iyun	3.500.000	300.000	650.000	50.000	2.500.000
Iyul	3.500.000	300.000	650.000	50.000	2.500.000
Avgust	4.000.000	300.000	650.000	50.000	3.000.000
Sentabr	3.000.000	300.000	650.000	50.000	2.000.000
Oktabr	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Noyabr	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Dekabr	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Yanvar	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Fevral	2.000.000	300.000	650.000	50.000	1.000.000
Jami:	30.000.000	3.600.000	7.800.000	600.000	18.000.000

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 8.800.000			Imtiyozli davri: 3 oy		
Kredit foizi: 3 %			Muddati (oy): 18		
Oylar	Asosiy qarz qoldig'i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	8 800 000	0	22000	22000	8 800 000
2	8 800 000	0	22000	22000	8 800 000
3	8 800 000	0	22000	22000	8 800 000
4	8 800 000	586667	22000	608667	8 213 333
5	8 213 333	586667	20533	607200	7 626 667
6	7 626 667	586667	19067	605733	7 040 000
7	7 040 000	586667	17600	604267	6 453 333
8	6 453 333	586667	16133	602800	5 866 667
9	5 866 667	586667	14667	601333	5 280 000
10	5 280 000	586667	13200	599867	4 693 333
11	4 693 333	586667	11733	598400	4 106 667
12	4 106 667	586667	10267	596933	3 520 000
13	3 520 000	586667	8800	595467	2 933 333
14	2 933 333	586667	7333	594000	2 346 667
15	2 346 667	586667	5867	592533	1 760 000
16	1 760 000	586667	4400	591067	1 173 333
17	1 173 333	586667	2933	589600	586 667
18	586 667	586667	1467	588133	0

Xulosa

Loyihani amalga oshirish uchun olingan kredit mablag'idan 18.000.000 so'm foyda olishga erishildi. Olingan sof foydadan kreditga olingan 8.800.000 so'm mablag'ni bankka qaytarilishi belgilangan muddat ichida amalga oshirilishini ko'rsatadi. Loyiha bo'yicha olib borilgan tahlillar shuni ko'rsatmoqdagi yangi turdagi xizmat ko'rsatishni yodga qo'yish belgilangan natijaga olib kelishini ko'rishimiz mumkin.

Loyihani amalga oshirganimizdan so'ng, kelajakda xizmat ko'rsatish turlarini kengaytirishni o'z oldimizga maqsad qilib qo'yganimiz.

**WI-FI INTERNET XIZMATINI TASHKIL
ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

I. Biznes konsepsiya

- Ishlab chiqariladigan tovar
- Biznes maqsad
- Oʻxshashi yoʻq tomonlari va xususiyatlari

II. Boshqaruv komandasi

III. Bozorni oʻrganish

- Rejalashtirilayotgan bozor
- Raqobatbardoshlik
- Narx belgilash

IV. Tashkil qilish rejasi

IV. Marketing rejalari

- Maqsad
- Marketingni amalga oshirish
- Oʻrta muddatli rejalar

V. Moliyaviy rejalar

- Muhim jihatlarning qisqacha bayoni
- Talab etiladigan mablagʻ
- Ehtiyojlarni baholash
- Moliyaviy natijalar jadvali

VI. Rivojlanish rejasi

- Rivojlanish strategiyasi
- Resurslar

KREDIT OLUVCHINING QISQACHA TAVSIFI:

oʻ_____oʻ xususiy korxonasi Denov tuman hokimligining ____ -yil oʻ__oʻ _____dagi oʻ__oʻ - sonli qarori bilan roʻyhatdan oʻtgan yuridik shaxs maqomiga ega.

MANZIL: Denov tumani _____ koʻchasi ____ uy

MULK SHAKLI: xususiy korhona

TEL.: (+9989__) _____

(+9989__) _____

BANK REKVIZITLARI:

XR.: _____

BANK: _____

MFO.: _____

STIR.: _____

KORHONA RAHBARINING FAMILYASI: _____

ISMI: _____

OTASINING ISMI: _____

MILLATI: _____

PASPORT SERIYASI: _____

YASHASH MANZILI: _____

BIZNES KONSEPSIYA

Xizmat ko`rsatish turi:

Kompyuter xizmatlari orqali aholiga sifatli xizmat ko`rsatish (kompyuterda yozuv, internet, nusxa ko`paytirish, kompyuterlarni ta`mirlash va h.k.)

Biznes maqsad:

Hozirgi kunda kompyuter asri moboynida texnikalarni rivojlanib borishida mahalliy aholi ozmi-ko`pmi bo`lsa ham kompyuter xizmatlariga ehtiyoj sezadi va natijada bizning xizmat ko`rsatuvchi korxonamiz tezda va qulay tarzda ish unumdorligini oshiradi va mijoz tarafda keladigan samaradorlikni oshirish mumkin. Shu bilan birgalikda bo`sh ish o`rinlari ochish bilan ishsizlik muommosini yechilishiga ko`mak berish.

SWOT – TAHLILI

<p>Ustun tomoni (ichki)</p> <ul style="list-style-type: none">○ Resurslar ko`pligi, ularning mahalliyli va narxini arzonligi:○ Texnologiyaning raqobatchilarnikidan yangiligi:○ Yetkazish bozori yaqin va aniqligi:	<p>Kamchiliklari (ichki)</p> <ul style="list-style-type: none">○ Bu xizmat turi haqida o`zgacha ta`surat tug`ulishi (iste`molchilar fikri):
<p>Imkoniyatlar (tashqi)</p> <ul style="list-style-type: none">○ Ishchi kuchi bor, ularning faoliyatga tez moslashishi (Axborot texnologiyalar kolledjini tugatgan talaba)○ Texnologiya yutuqlarini faoliyatga tez tatbiq eta olish imkoniyati:	<p>Tahdid (tashqi)</p> <ul style="list-style-type: none">○ Xizmatning ommalasha olmasligi:

BOZORNI O`RGANISH

Rejalashtirilayotgan bozor:

Bunday xizmat ko`rsatish mijozga tez va qulay xizmat qilishdan iborat bo`lib bu yangicha tipdagi xizmat turini o`z ichiga oladi. Shu bilan birgalikda bu yangicha xizmat turi o`z ishimni rivojlantirishda ya`ni internet klubda Wi-Fi tizimini yanada takomillashgan ya`ni yuqori tezlikdagi enternet orqali iste`molchilar extiyojini qondirishdan iborat.

Raqobatbardoshlik:

Raqobatchi tadbirkorlar xizmat ko`rsatishi biznikidek turdosh bo`lmasada bozorda ular aynan bizning o`rtamizda namoyon bo`ladilar hamda texnologiyasining oddiyligi va kafolatli muddatlarga egaligi bilan bozorda tezda ommalashadi.

RAQOBATCHILAR TAHLILI

	Mahsulotning iste'mol xususiyati	Sifati	Narxi
Bizning mahsulotimiz	Qulayligi va yuqori tezlikda amalga oshirilganligi.	Sifatli 300 Mb/sek gacha	1 soat Wi-Fi internet uchun 1200 so`m
1. Raqobatchi mahsuloti	O`ziga xos ixchamliligi va tadbirkor o`zlarini kompyuteridan foydalantirishligi.	O`rta tezlik 100 Mb/sek	1 soat Internet xizmati uchun 1200 so`m
2. Raqobatchi mahsuloti	Joylashuv sharoitidan uzoqligi.	O`rta tezlik max. 100 Mb/sek	1 soat Internet xizmati uchun 1100 so`m

NARX BELGILASH:

Narx belgilash avvalo xarajatlar (doimiy va aylanma xarajatlar) + foyda ko`rinishida namoyon bo`ladi va bozorda raqobatchilar talabiga qarab bozor narxiga o`tiladi.

YURIDIK MAQOMI

Huquqiy tuzilishi: Xususiy korxonada davlat ro`yxatidan o`tkazilib, ustav bo`yicha o`z faoliyatini olib boradi. Korxonada ustavda ko`rsatilgan tartibda tugatiladi.

MARKETING REJALARI:

Mahalliy resurslardan foydalanib xizmat ko`rsatishlari qatorida bozordagi o`z ulushimizni oshirish, iste'molchilarni sifatli, arzon va hammabop xizmat ko`rsatish bilan ta'minlash orqali foyda olish.

Marketingni amalga oshirish dasturlari:

Hozirgi kunda rivojlangan mamlakatlarda qo`llanilib kelinayotgan biznesni rivojlantirish bosqichlarini faoliyatimizda qo`llash.

MIKS TAHLIL (5P)

Mening xizmatim (ko`rsatish soham)	Mening iste'molchilarim	Mening iste'molchilarimning talablari
Wi-Fi tarzida yangicha internet xizmatini joriy qilish.	Aksariyat qismini yoshlar tashqil qilibgina qolmasdan, internetni yangi o`rganuvchilar, katta yoshdagilar o`z ehtiyojlari uchun ish olib borishi	Aholini siftli simsiz internet tizimi orqali ehtiyojlarini qondirish va yanada o`zlarini qulay xis qilishida ularga yumshoq mebellar bilan ta`minlash.

Product (xizmat ko`rsatish): Wi-Fi internet xizmati

Price (narx) 1 soat = internet ó 1200 so`m

o`yin - 800 so`m

Place (mahsulotni iste'molchiga yetkazib berish) ó shaharda joylashgan aholi gavjum joylarda.

Promotion (mahsulot harakati) ó reklama vositasida xizmatning bozordagi samarali harakatini ta`minlash, aniq bozor uchun sifat ko`rsatkichini yaxshilashga erishish.

People (Aholi) ó bu bizlarning doimiy harakatdagi mijozimiz!

Avvalo bozorga kirib olishda narx siyosatidan foydalanib xarajatlarga minimal ustama qo`ygan holda xaridorlarga biz bilan hamkorlik qiluvchi tashkilotlardan qilgan haridlari uchun (belgilangan limitdan keyin) sovg`a tariqasida taqdim etish bilan iste`molchini topish. Shu bilan birgalikda joylashuv sharoitidan kelib chiqqan holda aholi soni ko`pligi va asosiy qismini yoshlar tashkil qilinishini e`tiborga olinganligi.

O`rta muddatli rejalar:

Bozorning ma`lum ulushiga ega bo`lgach va undan tushadigan mablag`lar hisobiga olingan qarz foizlarini to`lab kapital va xizmat ko`rsatish reklamasiga e`tiborni kuchaytirish kabi xizmat ko`rsatishga iste`molchi e`tiborini jalb etuvchi choralarni kuchaytirish.

MOLIYAVIY REJALAR

Ishimizni boshlash uchun kerak bo'ladigan kapital:

(so'mda)

Nomlanishi	Narxi	Summasi	O'z hisobimdan	Kredit mablag'iga
Bino		15.000.000	15.000.000	-
Asbob uskuna (texnologiya)	1.100.000	8.800.000	-	8.800.000
Asbob uskuna (1 ta server comp.)	1.150.000	1.150.000	1.150.000	-
Asbob uskuna (Wi-Fi TP-Link TL-WR941ND)	150.000	300.000	-	300.000
Nusxa ko'paytirish (3 v 1)		850.000	850.000	
Mebel		1.400.000	500.000	900.000
Aylanma mablagø		400.000	400.000	
Reklama (banner)		100.000	100.000	
Jami:		28.000.000	18.000.000	10.000.000

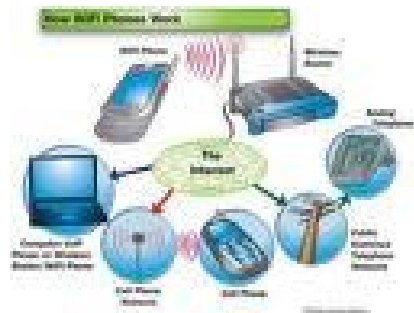


Wi-Fi
18.5ö Wide)

TP-Link TL-WR941ND

Office Edition

1 Windows XP (LCD AOC



Muhim jihatlarning qisqacha bayoni:

Xizmat ko`rsatish harakatini ta`minlash uchun sharoitlar xom-ashyoni (disk, A4 format qog`ozlar va h.k.) yetkazilishi, texnologiyaning sozligi va rekalamaga e`tibor qaratish.

MOLIYAVIY TUSHUM REJASI

Xizmat ko`rsatish turi	Soni	Narxi	Yalpi tushum 1 kunda	Yalpi tushum 1oyda
Kompyuter va internet texnologiyasi orqali aholiga xizmat ko`rsatish	1 soat o`yin ó 800 1 soat INTERNET ó 1200	800 s va 1200s. 5 komp.	Max. 10 soat $1000 * 10 * 8 = 80.000$	30 kun*80.000 $= 2.400.000$
Kompyuter texnologiyasi orqali aholiga xizmat ko`rsatish qo`shimcha	8 soat ish kunida ishlash jarayonida	Kser- 75 Print- 100 Nusxa (disk)-400	1 kuniga Kserokopiya ó 6.000 Printer ó 5.000 Nusxa ko`chirish (disk) - 2000	30 kun*13.000 $= 390.000$
Jami:				2.790.000

Bir dona kompyuter xizmat ko`rsatish tannarxi, ko`zda kutilayotgan xarajatlar

	O`lchov birligi	Miqdori	Narxi	1 dona xizmat ko`rsatishga xarajat
Hom ashyo	kg.			
Elektr energiya resurslari	kVt	2,5 kv.	120	300 so`m
Ish haqi	kishi	3 kishiga	450.000 o`rtacha (150.000)	2 so`m $2 * 10s * 7500 * 3 = 450.000$
Soliqlar	1 kun	6%	$7500 * 6\% = 450$	15 so`m
Amortizatsiya	1 kun	5%	$1040000 * 5\% / 1 yil = 142$	143 so`m
Jami bir dona xizmat ko`rsatish tannarxi				460 so`m

MEHNAT UCHUN ISH HAQI

Xodimlar	Miqdor	Oylik ish haqi miqdori	Yillik ish haqi fondi
Ishchi	1	150 000	1 800 000
Direktor	1	200 000	2 400 000
Buxgalter	1	100 000	1 200 000
JAMI:	4		5 400 000

MOLIYAVIY XARAJATLAR HISOBOTI

Ko'rsatkichlar	1 oylik	6 oylik	1 yillik	Jami:
Xizmat ko'rsatishdan tushgan mablag'ø	2.790.000	16.740.000	33.480.000	50.220.000
mortizatsiya ajratmasi	50.000	300.000	600.000	900.000
Boshqaruv apparati oylik ish haqi	450.000	2.700.000	5.400.000	8.100.000
Yagona ijtimoiy to'lov	112.500	675.000	1.350.000	2.025.000
Kommunal to'lovlar (electra-energiya)	54.000	324.000	648.000	972.000
Ijara haqi	100. 000	600.000	1.200.000	1.800.000
Kredit foizlari.	25.000	145.000	240.000	275.000
Kreditni qaytarilishi	-	2.000.000	8.000.000	10.000.000
Boshqa doimiy xarajatlar (soliq va x.k.)	60.000	360.000	720.000	1.080.000
Telefon (internet)	150.000	900.000	180.000	1.080.000
Jami xarajatlar	1.001.500	8.004.000	18.338.000	26.232.000
Jami foyda:	1.788.500	8.736.000	15.142.000	23.988.000

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 10.000.000			Imtiyozli davri: 6 oy		
Kredit foizi: 3 %			Muddati (oy): 36		
Oylar	Asosiy qarz qoldig`i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
2	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
3	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
4	10 000 000	666667	25000	691667	9 333 333
5	9 333 333	666667	23333	690000	8 666 667
6	8 666 667	666667	21667	688333	8 000 000
7	8 000 000	666667	20000	686667	7 333 333
8	7 333 333	666667	18333	685000	6 666 667
9	6 666 667	666667	16667	683333	6 000 000
10	6 000 000	666667	15000	681667	5 333 333
11	5 333 333	666667	13333	680000	4 666 667
12	4 666 667	666667	11667	678333	4 000 000
13	4 000 000	666667	10000	676667	3 333 333
14	3 333 333	666667	8333	675000	2 666 667
15	2 666 667	666667	6667	673333	2 000 000
16	2 000 000	666667	5000	671667	1 333 333
17	1 333 333	666667	3333	670000	666 667
18	666 667	666667	1667	668333	0

Xulosa

Ö_____ö xususiy korxonasi bank tomonidan ajratilgan 10.000.0 ming soʻm miqdoridagi kredit mablagʻini maqsadli ishlatgan holda aholiga sifatli WiFi internet xizmatini koʻrsatish tashkil etildi. Buning natijasida 1.5 yil davomida 50.220.000 soʻm daromad olinadi. Sof foyda esa 23.988.000 soʻmni tashkil qiladi. Bank tomonidan ajratilgan kredit ö_____ö xususiy korxonasining barqaror ravishda yuqori sifatli xizmat koʻrsatishni tashkil etish orqali foyda olishga, yangi ish oʻrinlari tashkil etishga imkoniyat beradi.

**TIKUVCHILIK XIZMATINI TASHKIL
ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 20__ y.

Biznes rejaning tarkibiy qismi

- 1) Biznes tavsifi.
- 2) Biznesning maqsadi.
- 3) Biznesning yuridik maqomi.
- 4) Marketing yondashuvi.
- 5) Moliyalashtirish rejasi.
- 6) Moliyaviy koʻrsatkichlar.
- 7) Soʻngi Moliyaviy natijalar.
- 8) Bank kreditini qaytarish boʻyicha grafik.
- 9) Xulosa.

Biznes gʻoya: Aholiga tikuvchilik boʻyicha xizmat koʻrsatish (*kasanachilik*)

Uning aholi uchun ahamiyati: Mamlakatimizda bugungi kunda amalga oshirilayotgan keng qamrovdagi islohatlar samarasi oʻlaroq Oʻzbekiston Jahon Moliyaviy-iqtisodiy inqirozidan talofatsiz chiqqan sanoqli davlatlardan biri boʻlishiga olib keldi. Bunda hukumatimiz tomonidan kichik biznesni rivojlantirishga qaratilayotgan eʼtibor natijasi desak mubolagʻa boʻlmaydi. Ayniqsa mahalliy sharoitlarimizdan kelib chiqib bugungi kunda chorvachilik, kasanachilik, parrandachilik, asalarichilik, qishloq xoʻjaligi mahsulotlarini qayta ishlash rivojlanishi yuqori koʻrsatkichlarni qayt etmoqda.

Biz boshlamoqchi boʻlgan kasanachilik boʻyicha biznesimizga davlat tomonidan yaratilayotgan sharoitlar va aholining bu xizmat turiga boʻlgan talabi oshib bormoqda. Bu esa sohani yanada rivojlantirishni, uning boshqaruviga oʻziga xos yangiliklar kiritishni talab qilmoqda. Biz aholiga ularning tikuvchilik boʻyicha ehtiyojlarini qondirish uchun yangicha takliflar bilan chiqib, ularni jalb etmoqchimiz. Bu esa bizning mijozlarimizni oz fursatda koʻpayishiga, bu bilan faoliyatimizni yanada kengaytirib yangi boʻsh ish oʻrinlarini yaratib borishni rejalashtirganmiz.

1. Biznes tavsifi

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ kasanachilik boʻyicha faoliyat koʻrsatishni, hususan aholiga tikuvchilik boʻyicha xizmat koʻrsatishni rejalashtirganmiz.

Yakka tartibdagi tadbirkor sifatida davlat roʻyhatidan oʻtamiz. Shu sababdan ushbu biznesni amalga oshirishda menga oila aʼzolarim _____, _____, _____ yordam berishadi.

Tikuvchilik bilan shugʻullanish uchun uyimizda barcha imkoniyatlarga ega sex bor, shu bois faoliyatimizni oʻz uyimizda yuritamiz.

Loyihani amalga oshirish uchun 10.000.000 soʻmlik kredit olish va bu mablagʻlarga har biri 1.250.000 soʻmlik 8 dona chayka nomli tikuv mashinalarini sotib olishni va oʻz mablagʻimizga esa, kerakli xom-ashyo va ishlab chiqarish uchun sarflanadigan boshqa xarajatlarga sarflash koʻzlangan.

Xizmat koʻrsatish faoliyatimizni kichik doirada boshlayotganimiz sababli, koʻrsatadigan xizmatimizni yaqin aholiga va mahsulotlarimizni esa yaqin bozorda sotishni rejalashtirmoqdamiz.

2. Biznes maqsadi

Biz Termiz shahrining aholisiga oʻz bor imkoniyatlarimizdan kelib chiqqan holda ularga tikuvchilik xizmat turini koʻrsatishni, yangi milliylikimiz uygʻunlashgan zamonaviy liboslarni ishlab chiqib, bozorda sotib foyda olishni maqsad qilganmiz.

Loyiha serdaromadli boʻlsa koʻrgan daromadlarimizdan ish faoliyat koʻlamimizni kengaytirib, aholiga yangi mahsulot va xizmat turlarini koʻrsatishni ham rejalashtirganmiz.

	Kim? (Mijozlar)	Nima? (Talablar)	Qanday? (Bizning xizmatimiz)
Bugun	Aholi (qizlar bolalar va ayollar)	Liboslar (<i>ayollar va qiz bolalarniki</i>)	Tikuvchilik
Ertaga	Aholi (qizlar, ayollar, oʻgʻal bolalar)	Liboslar, elita pardalar, zardoʻqlik mahsulotlari, kostyum shimlar	Tikuvchilik, bichuvchilik, vishivka, zardoʻqlik

3. Biznesning yuridik maqomi

Biz oʻYakka tartibdagi tadbirkor oʻ sifatida davlat roʻyhatidan oʻtamiz. Ushbu huquqiy maqomni tanlashimizdan asosiy maqsadimiz noishlab chiqarish xarajatlariga iloji boricha kam mablagʻ sarflab, daromadimizni oshirib, ish koʻlamimizni kengaytirmoqchimiz.

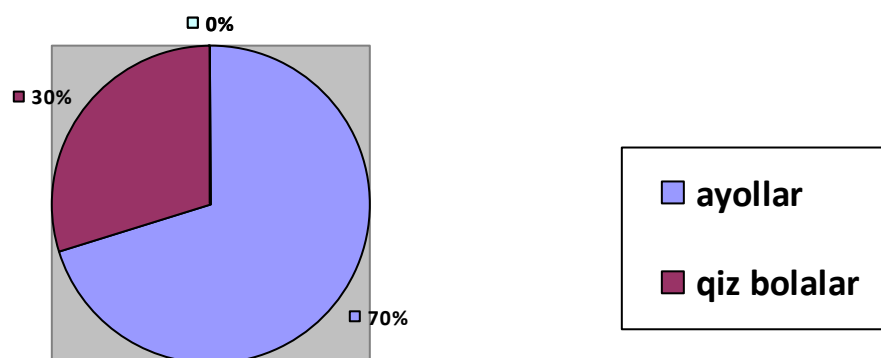
Yuridik manzili: Termiz shahri Sadoqat koʻchasi 125/11 uy

Marketing

Mahsulot turi: Ayollar va qiz bolalar liboslari.

Oʻziga xos xususiyatlari: Milliylikimiz uygʻunlashgan zamonaviy koʻrinishga ega ekanligi, mahsulotimizni yuqori sifati va arzonligi.

Mijozlar kimlar: Mijozlarimizning 70%ni ayollar, 30%ni qiz bolalar tashkil etadi.



Bozordagi ulush: Bizning bozor bu asosan mahallamiz hududi hisoblanadi. Mahallamizda kasanachilik bilan shugʻullanuvchi yana 1 ta tadbirkorlar bor. Bizning oʻz bozordagi oʻrnimiz 50% ni tashkil etadi.

Narx qoʻyish tizimi: tannarx+foyda

Reklama: Birinchi navbatda oʻz mijozlarimizdan reklama tarqatuvchi sifatida foydalanamiz. Keyinchalik ish koʻlamimizni oshirgandan soʻng mahalliy televidiniyalarda reklama qilinadi.

S W O T tahlili

<i>No</i>	<i>Kuchli tomonlar</i>	<i>Kuchsiz tomonlar</i>	<i>Imkoniyatlar</i>	<i>Xatar</i>
1	Barcha sharoitlar bilan ta'minlangan sexning borligi	Raqobatchilarning borligi	Gigant raqobatchilarning yo'qligi	Xom-ashyo narxining oshishi
2	Hududimizda bozor borligi	Mablag'ning yetarlimasligi	Davlat tomonidan shu sohani qo'llab-quvvatlovchi qaror va qonunlarning mavjudligi	Mahsulotning bozordagi narxining pasayib ketishi
3	Raqobatchilar narxidan arzonligi			Tabiiy ofatlar
4	Intilish va shijoatning mehnatga yo'naltirilganligi			

4. Moliyalashtirish rejasi

<i>No</i>	<i>Nomi</i>	<i>Dona</i>	<i>Narxi</i>	<i>Bank hisobidan</i>	<i>O'z hisobimdan</i>
1.	Tikuv mashinasi	8	1.250.000	10.000.000	-
2.	Tikuv sexi	1	10.000.000	-	10.000.000
3.	Tikuv stoli	8	100.000	-	800.000
4.	Ish stoli	2	80.000	-	160.000
5.	Kiyim ilgich	1	250.000	-	250.000
6.	Dazmol	1	60.000	-	60.000
7.	Aylanma mablag'ø			-	526.680
Jami:				10.000.000	11.796.680

Moliyalashtirish rejasi (davomi)

Bir dona mahsulot tannarxi

<i>Xarajat turi</i>	<i>O'lchov birligi</i>	<i>Miqdori</i>		<i>Narxi (so'm)</i>		<i>Jami xarajat 1 donaga (ming so'm)</i>	
		<i>Ayollar</i>	<i>Qiz bolalar</i>	<i>Ayollar</i>	<i>Qiz bolalar</i>	<i>Ayollar</i>	<i>Qiz bolalar</i>
Xom-ashyo	metr	3	2.5	20.000	20.000	62.000	52.000
Energiya resurslari	kv	15		800			
Transport xarajatlari				500			
Boshqa xarajatlar				700			

5. Moliyaviy ko'rsatkichlar

Sotuvdan tushadigan tushum hajmi

Mahsulot turi	Soni (1 oylik)	Narxi	Oylik yalpi tushum	Yillik yalpi tushum
Mahsulot 1 Ayollar libosi	42	68.000	2.856.000	34.272.000
Mahsulot 2 Qiz bollar libosi	18	58.000	1.044.000	12.528.000
Xizmat turi Tikuvchilik xizmati	60	15.000	900.000	10.8000.000
Jami			4.800.000	57.600.000

6. So'ngi moliyaviy natijalar

Moliyaviy natijalar hisoboti

Ko'rsatkichlar	1 oylik	1 yillik	18 oylik
Sotishdan tushgan mablag'	4.800.000	57.600.000	86.400.000
Sotilgan mahsulot tannarxi			61.560.000
Shundan:			
a) Xom-ashyo	3.420.000	41.040.000	1.728.000
b) Energiya resurslari	96.000	1.152.000	1.080.000
c) Transport xarajatlari	60.000	720.000	1.512.000
d) Boshqa xarajatlar	84.000	1.008.000	
Kredit bo'yicha foiz to'lovi yillik 3%	25.000	240.000	275.000
Yagona soliq	240.000	2.880.000	4.320.000
Kredit bo'yicha asosiy qarzni qaytarilishi	-	6.000.000	10.000.000
Sof foyda	875.000	4.560.000	5.925.000

Xulosa

Barcha hisob-kitoblar shuni ko'rsatadiki yakka tartibdagi tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi _____ aholiga tikuvchilik bo'yicha xizmat ko'rsatish bo'yicha tuzgan biznes rejasi o'zini to'la - to'kis oqlashini ko'rdik. Tadbirkor 18 oy loyiha doirasida 5.925.000 so'm sof daromad olishi mumkinligi va 8 ta zamonaviy tikuv mashinasiga ega bo'lishi mumkin.

Tadbirkorga kredit berish orqali jamiyatimizda yangi tadbirkorlar va kelajakda ish ko'radamlari oshirilganda bo'sh ish o'rinlari yaralishiga zamin bo'lib xizmat qiladi. Mamlakatimiz iqtisodiyotini rivojlantirishda shu kabi tadbirkorlarning o'zni nihoyatda kattadir. Shu maqsadda tadbirkorga kredit berish foydali.

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 10.000.000 Qaytariladigan jami mablagʻ 10.275.00
 Yillik % stavkasi: 3% Umumiy % summasi: 275.000
 Kredit muddati: 18 oy Har oyda qaytariladigan kredit tani: 666.667
 Imtiyozli oylar muddati: 3 oy Haqiqatda toʻlovlar soni: 15

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	% toʻlovlari	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
2	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
3	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
4	10 000 000	666667	25000	691667	9 333 333
5	9 333 333	666667	23333	690000	8 666 667
6	8 666 667	666667	21667	688333	8 000 000
7	8 000 000	666667	20000	686667	7 333 333
8	7 333 333	666667	18333	685000	6 666 667
9	6 666 667	666667	16667	683333	6 000 000
10	6 000 000	666667	15000	681667	5 333 333
11	5 333 333	666667	13333	680000	4 666 667
12	4 666 667	666667	11667	678333	4 000 000
13	4 000 000	666667	10000	676667	3 333 333
14	3 333 333	666667	8333	675000	2 666 667
15	2 666 667	666667	6667	673333	2 000 000
16	2 000 000	666667	5000	671667	1 333 333
17	1 333 333	666667	3333	670000	666 667
18	666 667	666667	1667	668333	0

OZIQ-OVQAT DO`KONINI TASHKIL

ETISH BO`YICHA

BIZNES REJA

Kredit oluvchi to'g'risida ma'lumot

õ _____ ö kichik korxonasi Oltinsoy tumani yuridik shaxslarni ro'yxatdan o'tkazish to'g'risidagi guvohnomaga asosan 20__ yil ____gi _____ sonli qaror bilan ro'yxatga olingan.

Amalga oshiradigan faoliyat turi:

- Chakana savdo xizmati ko'rsatish (tijorat vositachilik, savdo ó vositachilik, savdo xarid faoliyati);
- Yaxna ichimliklar va muzqaymoq ishlab chiqarish, sotib olish va sotish;
- Yaxna ichimliklarni ishlab chiqarish va sotish, konditer, non makaron va qandolat mahsulotlarini ishlab chiqarish. Shuningdek, firmaning ustavida ko'rsatilgan boshqa faoliyat turlarini ham amalga oshiradi.

Faoliyatni amalga oshirish joyi: Oltinsoy tumani _____ ko'chasi.

Yuridik manzilgoxi: Oltinsoy tumani _____ ko'chasi.

X/r: _____

MFO: _____ õ _____ ö bank Oltinsoy filiali

INN: _____

Asosiy faoliyati va bozor tahlili

õ _____ ö kichik korxonasi aholiga xalq iste'molari mahsulotlari savdosi bilan xizmat ko'rsatishni maqsad qilgan. Jumladan hozirgi vaqtda viloyat hududi ichida yaxna ichimliklarga, spirtli ichimliklarga, qandolat maxsulotlariga makaron mahsulotlari, shuningdek, boshqa kunlik ehtiyoj uchun zarur bo'ladigan mahsulotlar savdosi bilan shug'ullanib foyda olishni rejalashtirgan.

õ _____ ö kichik korxonasi Oltinsoy tuman tadbirkorlik sub'ektlarini ro'yxatdan o'tgan bo'lib, axolini salqin ichimliklar, spirtli mahsulotlar, qandolat mahsulotlari, makaron mahsulotlarini keltirib sotishdan iborat.

Bugungi kunda aholi sonining keskin o'sishi oqibatida, xalq xo'jaligining turli tarmoqdaridan zarur bo'ladigan xom-ashyolarga bo'lgan talab ham ortib bormoqda. Shu jumladan turli xil xalq iste'mollari mahsulotlariga bo'lgan talab ham. Bunga misol uchun hozirda voxada turli xil oshxonalar va boshqa shunga o'xshash mahalliy aholi uchun dam oladigan maskanlar paydo bo'lmoqda. Shularni e'tiborga olgan xolda jamiyat o'z faoliyatini yanada mustaxkamlab doimiy ravishda pul aylanma mablag'ga ega bo'lish uchun 14.000.0 ming so'mlik kredit mablag'ni olish maqsad qilgan muvofiq deb topildi. Kredit ta'minoti sifatida jamiyat mavjud do'kon binosini garovga qo'yishni rejalashtirilgan.

Istiqbolli maqsadlarni amalga oshirish hamda aholiga sifatli xizmat ko'rsatish va xalq iste'mollari mollari va turli xil yaxna va spirtli ichimliklar sotish uchun bankdan olinadigan 14.000.0 ming so'm kredit mablag'i olib do'kon binosini qayta ta'mirlab, aholiga namunali xizmat ko'rsatadi. Olinadigan mahsulotlarga ustama narx qo'yilib sotiladi. Buning natijasida aholini sifatli mahsulotlar bilan ta'minlash imkoni tug'iladi.

Ushbu sotib olinadigan mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojining doimiyligini hisobga olib, olingan kredit mablag'dari hisobidan sotib olingan mahsulot o'z vaqtida to'liq hisob-kitob qilinadi. Buning natijasida bankdan olingan kredit mablag'dari to'lagicha foizlari bilan birga qaytarilib, shu bilan birga foyda olish imkoniyati tug'iladi. Tadbirkorning bir qancha tadbirkorlar bilan mahsulot yetkazib beruvchi tashkilotlar va ularni oldi-sotdisi bilan shug'ullanuvchi korxonalar va firmalar bilan imzolangan shartnomalari mavjud. Sotiladigan mahsulotlarini sifati yuqori bo'lishi va narxlarining boshqa raqobatchilarga nisbatan ancha arzon bo'lishi ta'minlanadi. Buning natijasida ko'proq mahsulot realizasiya qilinadi va tovar aylanishi tezlashadi.

Olingan kredit mablag'ini sarflanishi:

(soʻmda)

Olinadigan mahsulot turi	Umumiy qiymati
Do'kon binosini ta'mirlash uchun	
Qurulish materiallari sotib olish.	
Akfa	10.000.000
Qurulish materiallari (Sement, alibaster, qum, gipsokarton, DVP, DSP va boshqa qurulish ishlari uchun ketadigan materiallar).	4.000.000
Jami:	14.000.000
Loyihada o'z ulushi (Mavjud bino va inshoot):	8.245.000
Jami loyiha qiymati:	22.245.000

Ushbu yuqoridagi ko'rsatilgan mahsulotlarni sotib olish va sotish uchun ketadigan xarajatlar, olinadigan kredit hisobiga sotib olinib bozorni har tomonlama o'rganilib, talab va taklifdan kelib chiqqan holda ustama narx qo'yilib sotiladi.

Mahsulot sotish rejasi

Hozirda tadbirkor tomonidan sotib olinadigan ichimliklar ya'ni dastlabki bosqichda Koka-kola ichimligi 4.000 soʻmdan sotib olinadi va ustama xaq qo'yib sotish evaziga 4.500 soʻmdan sotiladi. Hozirda korxonada tomonidan olinadigan kredit hisobiga qurulish montaj ishlari bajarilib, do'kon ichki tomoni va tashqarisi qayta ta'mirlanadi, savdo faoliyati uchun esa o'z aylanma mablag'i hisobidan amalga oshiriladi.

Sotish rejasi

(soʻmda)

Maxsluot nomi	O'lchov birligi	Sotib olish narxi	Sotish narxi
Ichimliklar (Koka-Kola)	Dona	4.000	4.500
Spirтли ichimliklar	Dona	5.000	6.000
Makaron mahsulotlari	Kg	2.000-2.300	2.500-2.800
Non mahsulotlari	Dona	500	600
Kolbasa maxsluotlari	Kg	8.000-8.500	9.000-7.500
Boshqa mahsulotlar	tn	1.000-1.500	1.300-1.800

Ish haqi fondi

	Ishchi o'rin	1 oylik	1 yillik	2 yillik	3 yillik	Jami
Boshqaruv apparati	1	200.00	2.400.00	4.800.00	7.200.00	14.400.00
Buxgalter	1	120.00	1.440.00	2.880.00	4.320.00	8.640.00
Ishchilar	1	150.00	1.800.00	3.600.00	6.480.00	11.880.00
Jami:	3	470.00	5.640.00	11.280.00	16.920.0	33.840.00
Ish haqidan ajratma		117.50	1.410.00	2.820.00	4.230.00	8.460.00

Bozor holatining tahlili

Bir oyda sotiladigan ichimliklar rejasi

Korxonada o'rtacha bir oyda quyidagi keltirilgan jadvalga asosan mahsulot realizatsiya etishi natijasida daromad oladi. Bankdan olinadigan kredit mablag'i uzoq muddatlilikini inobatga olib, bu ko'rsatkich ko'payishi rejalashtirilgan. Jumladan bir yilda mahsulot realizatsiyasi **yillik** = 1.615.000 (bir oylik realizatsiya)*12 oy=19.380.000, **mahsulot tannarxi** = 932.500 (bir oylik tannarxi)*12 oy=11.190.000 so'g'mni shu davrga bir yillik daromad 8.190.000 so'g'mni tashkil qiladi.

Moliyaviy natija va qarz mablag'ini qaytarish

(so'g'mda)

Ko'rsatkichlar	1 yil	2 yil	3 yil	Jami
Sotishdan tushgan tushum	19.380.000	25.380.000	25.380.000	70.140.000
Mahsulot tannarxi	8.190.000	11.190.000	11.190.000	30.570.000
Soliq	969.000	1.269.000	1.269.000	3.507.000
Elektr-energiya	25.000	25.000	25.000	75.000
Suv	35.000	35.000	35.000	105.000
Gaz	45.000	45.000	45.000	135.000
Ish haqi	5.640.000	5.640.000	5.640.000	16.920.000
Jami xarajatlar:	14.904.000	18.204.000	18.204.000	51.312.000
Jami daromad	4.476.000	7.176.000	7.176.000	18.828.000
Kredit foizi	805.000	518.000	182.000	1.505.000
Kreditni qaytarish	2.800.00	5.600.000	5.600.000	14.000.000
Sof foyda	871.000	1.058.000	1.394.000	3.323.000

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 14.000.000			Imtiyozli davri: 6 oy		
Kredit foizi: 6 %			Muddati (oy): 36		
Oylar	Asosiy qarz qoldig`i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
2	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
3	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
4	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
5	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
6	14 000 000	0	70000	70000	14 000 000
7	14 000 000	466667	70000	536667	13 533 333
8	13 533 333	466667	67667	534333	13 066 667
9	13 066 667	466667	65333	532000	12 600 000
10	12 600 000	466667	63000	529667	12 133 333
11	12 133 333	466667	60667	527333	11 666 667
12	11 666 667	466667	58333	525000	11 200 000
13	11 200 000	466667	56000	522667	10 733 333
14	10 733 333	466667	53667	520333	10 266 667
15	10 266 667	466667	51333	518000	9 800 000
16	9 800 000	466667	49000	515667	9 333 333
17	9 333 333	466667	46667	513333	8 866 667
18	8 866 667	466667	44333	511000	8 400 000
19	8 400 000	466667	42000	508667	7 933 333
20	7 933 333	466667	39667	506333	7 466 667
21	7 466 667	466667	37333	504000	7 000 000
22	7 000 000	466667	35000	501667	6 533 333
23	6 533 333	466667	32667	499333	6 066 667
24	6 066 667	466667	30333	497000	5 600 000
25	5 600 000	466667	28000	494667	5 133 333
26	5 133 333	466667	25667	492333	4 666 667
27	4 666 667	466667	23333	490000	4 200 000
28	4 200 000	466667	21000	487667	3 733 333
29	3 733 333	466667	18667	485333	3 266 667
30	3 266 667	466667	16333	483000	2 800 000
31	2 800 000	466667	14000	480667	2 333 333
32	2 333 333	466667	11667	478333	1 866 667
33	1 866 667	466667	9333	476000	1 400 000
34	1 400 000	466667	7000	473667	933 333
35	933 333	466667	4667	471333	466 667
36	466 667	466667	2333	469000	0

**QISHLOQ XO'JALIGI MASHINALARIGA TEXNIK
XIZMATLAR KO'RSATISH, TIKUVCHILIK VA
SAVDO XIZMATLARINI YO'LGA QO'YISH
BO'YICHA**

BIZNES REJA

Reja

- Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot
- Asosiy maqsad va vazifalar
- Loyiha qiymati va moliyaviy reja
- Ishchi xodimlar to'g'risida ma'lumot
- Marketing strategiyasi
- Ishlab chiqarish xarajatlari
- Xizmat ko'rsatish hajmi
- Xizmat ko'rsatish uchun ketgan xarajatlar
- Xizmat ko'rsatishning moliyaviy natijasi
- Xulosa

Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot

- Kredit oluvchi:** O'_____ö xususiy korxonasi (h/k) boshlig'i _____, passport seriyasi __ _____, Surxondaryo viloyati, _____ tumani IIB tomonidan __ __ __ da berilgan.
- Huquqiy shakli:** Yuridik shaxs maqomidagi xususiy korxonasi, _____ tuman hokimligi huzuridagi Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish inspeksiyasi tomonidan ____ yil __-____ da _____ reestr raqami bilan ro'yxatga olingan.
- Manzili:** O'zbekiston Respublikasi, Surxondaryo viloyati, _____ tumani, _____ qishloq fuqarolar yig'ini, _____ mahalla fuqarolar yig'ini.
- Bank rekvizitlari:** H/r: _____
F : _____ STIR: _____
Surxondaryo viloyati _____ tumani
O B ö _____ ö bank bo'limi.
- Ish faoliyatining turi:** Sovutish tizimiga ega bo'lgan meva-savzavotlar saqlash omborxonasi orqali meva va sabzavotlar saqlash va sotish.
- Boshqa ma'lumotlar:** Xususiy korxonasi boshqa tashkilot va bank muassasalaridan kredit olmagan.

Asosiy maqsad va vazifalar

Mamlakatimiz iqtisodiyotining tobora hal etuvchi kuchiga aylanib borayotgan tadbirkorlik sub'ektlari qatoriga kirgan holda, hududimizdagi dehqon va fermer xo'jaliklarining, shuningdek aholi qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatishni tashkil etish, bundan tashqari keng turdagi tikuvchilik va savdo xizmatlarini yo'lga qo'yish orqali daromad olish va tumanda ishsizlik muammosini bartaraf etish maqsadida yangi ish o'rinlarini tashkil etish.

Loyiha qiymati

Tadbirkor viloyatda qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatishni tashkil etish, keng turdagi tikuvchilik va savdo xizmatlarini yo'lga qo'yish bo'yicha tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishni rejalashtirgan. Shu maqsadda loyihani amalga oshirish uchun bankdan umumiy qiymati 10.000.000 so'mlik kredit olish nazarda tutilgan.

Mazkur loyihaning umumiy qiymati 30.000.000 so'mni tashkil etadi. Ushbu mablag'arning loyihadagi salmog'i quyidagicha taqsimlanishi rejalashtirilgan.

Bandlar	Summasi	Salmog'i (%da)
Bino va inshootlar	6.530.000	21.77%
Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatish uskunalari va jihozlari	5.000.000	16.67%
Tikuvchilik mashinalari	2.000.000	6.67%
Savdo do'koni mebel va jihozlari	3.000.000	10.00%
Jami qayd qilingan aktivlar	16.530.000	
Ishchi capital	10.000.000	
Ehtiyot qismlar	5.000.000	16.67%
Matolar	2.000.000	6.67%
Savdo uchun aylanma mablag'lar	3.000.000	10%
Moliyaviy xarajatlar	170.000	
Kredit foizi (1 oy)	25.000	0.08%
Garovga qo'yilgan mulkni sug'urtalash	120.000	0.40%
Kreditni rasmiylashtirish xarajatlari	25.000	0.08%
Boshqa xarajatlar	3.000.000	
Bino va inshootlarni joriy ta'mirlash xarajatlari	3.000.000	10%
Kutilmagan xarajatlar bo'yicha zaxira	300.000	1%
Loyiha umumiy qiymati	30.000.000	100%

Ushbu loyihaga asosan bankdan olinadigan 10.000.000 so'mlik kredit mablag'iga shartnomalarga asosan pul ko'chirish yo'li bilan ta'minotchi korxonalar orqali, qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatish, keng turdagi tikuvchilik va savdo xizmatlarini yo'lga qo'yish maqsadida 5.000.000 so'mlik qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish uchun ehtiyot qismlar, 2.000.000 so'mlik tikuvchilik mashinalari, mat ova gazlamalar, shuningdek, 3.000.000 so'mlik savdo do'koni uchun aylanma mablag'larini shakllantirish uchun sarflanadi.

Loyihani amalga oshirish bilan bog'liq qolgan barcha xarajatlarni tadbirkor o'z mablag'lari hisobidan amalga oshiradi.

Loyihani amalga oshirish rejasi

Bajariladigan ishlar	Bajarish muddati
Binolarni ta'mirlash	2015 yil 5 martdan 30 martgacha (25 kun)
Texnik uskunalar, ehtiyot qismlar, tikuv mashinalari, mato va gazlamalar, savdo uchun tovarlar sotib olish va o'rnatish	2015 yil 30 martdan 20 aprelgacha (20 kun)
Ko'zda tutilgan xizmatlar faoliyatini yo'lga qo'yish	2015 yil 20 apreldan boshlab

Ishchi xodimlar to'g'risida ma'lumot

Mazkur loyihani amalga oshirishda 6 ta yangi ish o'rinlari tashkil etilishi rejalashtirilgan. Jumladan, 3 nafar malakali ishchilar, 1 nafar yordamchi ishchi ishlaydi. Ma'muriyat xodimlaridan boshliq va hisobchi faoliyat olib boradi. Ishchi-xodimlarning bir oylik ish xaqi miqdori ijtimoiy sug'urta chegirmalari bilan qo'shib hisoblaganda 1.076.000 so'mni, o'rtacha bir yilda 12.900.000 so'mni tashkil qiladi.

Xodimlarning ish haqlari taqsimoti

Lavozimi	Soni	Oylik ish haqi (ming so'm)	Ish haqining yillik fondi (ming so'm)
Ishlab chiqarish:			
Malakali ishchilar	3	450	5.400
Yordamchi ishchi	1	100	1.200
Jami:	4	550	6.600
Ijtimoiy sug'urta chegirmalari		138	1.650
Jami:		138	1.650
Ma'muriyat:			
Rahbar	1	160	1.920
Hisobchi	1	150	1.800
Jami:	2	310	3.720
Ijtimoiy sug'urta chegirmalari		78	930
Jami:		78	930
Barchasi:	6	1.076	12.900

Marketing strategiyasi

Tadbirkorlik faoliyatida quyidagi marketing tadqiqotlari qo'llaniladi:

1. Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatish, keng turdagi tikuvchilik va savdo xizmatlariga bo'lgan aholi talablarini o'rganish;
2. Bozorda raqobat sharoitini o'rganish hamda o'z ulushimizni aniqlash;
3. Segmentlarni belgilash;
4. Narx tizimini aniqlash;
5. Xizmat ko'rsatish reklamasini tashkil etish;
6. Bozorning rivojlanish istiqbollari tahlil etish.

Marketing tahlili

	1-segment	2- segment	3- segment
Isteʼmolchilar	Korxonalar va tashkilotlar 5%	Shahar aholisi 5%	Qishloq aholisi 90%
Mahsulotlarga boʻlgan talabning koʻpayishi yoki kamayishi	Korxonalar va tashkilotlar 0%	Shahar aholisi 5%	Qishloq aholisi 95%
Mahsulot va xizmatning sotilish qobiliyati	1 b oʻzgarmaydi	1 b oʻzgarmaydi	1 b oshadi
Isteʼmolchilarning tovar sifatiga boʻlgan talabini qondirish	100%	100%	100%
Mahsulot va xizmatni isteʼmolchilarni oʻziga jalb etish qobiliyati	Oʻrta	Yaxshi	Yuqori

Raqobatchilar tahlili

№	Nomi	Mahsulot va xizmat turi	Narxi	Tushumi	Kuchli tomoni	Kuchsiz tomoni
1	Xususiy firmalar	Qishloq xoʻjaligi texnikalariga texnik xizmat koʻrsatish	Erkin, shartnoma asosida	Yaxshi	Talabga yoʻnaltirilgan	Texnologiyaning eskiligi, narx siyosati
2	Boshqalar	Tikuvchilik va savdo xizmatlari	Erkin	Yaxshi	Talabga yoʻnaltirilgan	Yuqori tanlov yoʻqligi, narx siyosati

Ishlab chiqarish xarajatlari

Koʻrsatiladigan xizmatlar uchun ketadigan xarajatlar quyidagilarni tashkil etadi:

№	Nomlanishi	Xizmat koʻrsatish xarajatlari (ming soʻm)	
		Xizmat koʻrsatish	Jami
1	Ehtiyot qismlar (uskunalar qiymatining 2%)	200	200
2	Uskunalarini joriy taʼmirlash	500	500
3	Elektr-energiya	640	640
4	Suv	180	180
5	Bin ova inshootlarni saqlash	500	500
6	Amortizatsiya ajratmalari	2.000	2.000
	- Bin ova inshootlar ajratmasi	500	500
	- Uskunalar amortizatsiyasi	1.500	1.500
Jami:		4.020	4.020

Davr xarajatlari

№	Nomlanishi	Davr xarajatlari (ming so'm)	
		Xizmat ko'rsatish	Jami
1	Realizatsiya xarajatlari	400	400
	- Reklama xarajatlari	400	400
	Jami:	400	400

Xizmat ko'rsatish hajmi

Xizmat ko'rsatish 1 oydagi ish kuni 24 kunlik deb joriy qilinib, 1 oyda to'lda quvvat bilan ishlaganda qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish bo'yicha 120 ta texnikaga xizmat ko'rsatilib 2.400.000 so'm, tikuvchilik xizmati bo'yicha 144 nafar mijozga xizmat ko'rsatilib 1.440.000 so'm, savdo xizmati orqali 3.000.000 so'm daromad olish rejalashtirilgan.

Shunga ko'ra yillik xizmat ko'rsatish hajmi quyidagicha bo'ladi.

(ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Xizmat ko'rsatish miqdori		Sotish qiymati
Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish	Ming so'm	28.800	1 yilda	28.800.0
Tikuvchilik xizmati	Ming so'm	17.280	1 yilda	17.280.0
Savdo xizmati (foydasi)	Ming so'm	10.800	1 yilda	10.800.0

Ko'rsatkichlar	1 yil	2 yil	3 yil
Xizmat ko'rsatish quvvatining ishga tushirilishi	80%	90%	96%
Xizmat ko'rsatish hajmi			
Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish	23.040	27.216	29.030
Tikuvchilik xizmati	11.520	13.608	14.515
Savdo xizmati	8.640	10.206	10.886
Jami realizatsiya uchun			
Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish	23.040	27.216	29.030
Tikuvchilik xizmati	11.520	13.608	14.515
Savdo xizmati	8.640	10.206	10.886
Sotishdan tushgan tushum			
Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish	23.040	27.216	29.030
Tikuvchilik xizmati	11.520	13.608	14.515
Savdo xizmati	8.640	10.206	10.886
Jami xizmat ko'rsatishdan tushgan tushum	43.200	51.030	54.431

Xizmat ko'rsatish xarajatlari

№	Xarajatlar turi	1 yil	2 yil	3 yil
1	Xom ashyo va materiallar	10.000	11.813	12.600
2	Kommunal xizmatlar	1.320	1.386	1.455
3	Jihozlarni ta'mirlash	700	735	772
4	Xodimlar ish haqi	6.600	7.260	7.986
5	Ijtimoiy sug'urta chegirmalari	1.650	1.815	1.997
6	Transport xarajatlari	300	315	331
7	Mehnatni muhofaza etish xarajatlari	297	327	359
8	Amortizatsiya ajratmalari	2.000	2.000	2.000
Xizmat ko'rsatish xarajatlari		22.867	25.651	27.500
9	Ma'muriyat ish haqi	3.720	4.092	4.501
10	Ijtimoiy sug'urta chegirmalari	930	1.023	1.125
11	Mulk sug'urtasi	200	200	200
12	Sotish xarajatlari	400	440	484
Xizmat ko'rsatish qiymati		28.117	31.406	33.810
13	Kreditning foizi bilan qaytarilishi	4.587	5.884	0
14	Boshqa moliyaviy xarajatlar	6.000	6.000	6.000
Jami xizmat ko'rsatish xarajatlari		38.704	43.290	39.810

Xizmat ko'rsatishning moliyaviy natijasi

(ming so'mda)

№	Ko'rsatkichlar	1 yil	2 yil	3 yil
1	Jami sotuvlar	43.200	51.030	54.431
2	Ko'rsatilgan xizmatning qiymati	22.867	25.651	27.500
3	Yalpi daromad	20.333	25.379	26.931
4	Boshqarish xarajatlari	4.650	5.115	5.626
5	Mulk sug'urtasi	200	200	200
6	Sotish xarajatlari	400	440	484
7	Daromad	15.083	19.624	20.621
8	Moliyaviy xarajatlar	6.000	6.000	6.000
9	Mulk solig'i	700	700	700
10	Yo'l fondiga chegirmalar	605	714	762
11	Soliq to'lashga qadar daromad	7.778	12.210	13.159
12	Soliqqa tortiladigan daromad	7.778	12.210	13.159
13	Daromad solig'i	467	733	790
14	Soliqlarni to'lashdan so'ng daromad	7.311	11.477	12.369
15	Hududni obodonlashtirish chegirmalari	200	210	221
16	Boshqa chegirmalar	500	525	551
17	Sof foyda	6.611	10.742	11.597
18	Diskontlangan foyda	1.058	1.719	1.856
19	Foydalilik koeffitsienti (%)	35	38	38

Kredit bo'yicha to'lovlar

Kredit muddati:	2 yil
Foiz stavkasi:	3 %
Kredit summasi (so'm):	10.000.0

To'lov davri	Asosiy qarzni qoplash	Qarzdən qoldiq	Foizlar to'lovi	Jami to'lovlar
1-yil	4.287.000	5.713.000	300.000	4.587.000
2- yil	5.713.000	0.00	171.000	5.884.000
Jami:	10.000.000			10.471.000

Xulosa

õ_____ö xususiy korxonasi bank tomonidan ajratilgan 10.000.000 so'm miqdoridagi kredit mablag'ini maqsadli ishlatgan holda qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmatlar ko'rsatish, keng turdagi tikuvchilik va savdo xizmatlari sohasi bo'yicha aholiga pullik yuqori sifatli xizmatlar ko'rsatilishi rejalashtirilgan. Barcha hisob-kitoblar shuni ko'rsatmoqdaki yil davomida 43.200.000 so'm daromad olinadi. Sof foyda esa 6.611.000 so'mni tashkil qiladi.

Shulardan ko'rinib turibdiki, bank tomonidan ajratiladigan kredit hisobiga õ_____ö xususiy korxonasi tomonidan tumanda yuqori sifatli xizmat ko'rsatish shaxobchalarining tashkil etilishiga va yangi ish o'rinlarining tashkil etilishiga imkoniyat yaratiladi.

Xulosa qilib aytganda, ushbu loyihani moliyalashtirish har tomonlama foydalidir.

**VANNAXONA TO`SHAMALARINI ISHLAB
CHIQRISH BO`YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

I. Kredit oluvchi haqida ma'lumot

II. Biznesning tavsifi

1. Boshlang'ich kapital
2. Asbob uskuna va texnologiya tarkibi

III. Biznesning maqsadi

IV. Marketing tahlili

1. SWOT tahlil
2. Segmentlar
3. Sotish kanali
4. Narx qo'yish
5. Raqobatchilar tahlili

V. Moliyaviy reja

1. Sotishdan tushgan tushum
2. Mahsulotlar tannarxi
3. Moliyaviy hisob kitob
4. Kreditning qaytarilish rejasi

VI. Xodimlar bilan ishlash

VII. Xulosa

Kredit oluvchi haqida ma'lumot

Kredit oluvchi o'_____o' xususiy korxonasi rahbari _____ 19___ yil
____ da tug'algan, pasport seriyasi _____, Termiz shahar IIB tomonidan ____
_____ yilda berilgan. Bugungi kunda kredit oluvchi Termiz davlat universiteti Iqtisodiyot
fakulteti ____ bosqich talabasi. Yashash manzili Termiz shahar _____ ko'chasi
____ uy.

Xususiy korxonalar manzili: Termiz shahar _____ ko'chasi ____ uy

Telefonlar: 8(376) 22 ___ - ___ - ___

Mobil: +9989 _____

Elektron manzil: _____ @mail.ru

Biznesning tavsifi

Bugungi kunda ishlab chiqaruvchilar oʻrtasida bozorda yuzaga kelayotgan kuchli raqobat muhiti mavjud tovarlarni yangidan yangi turlarini, shakillarini oʻylab topilishiga ishlab chiqarishga innovatsion mahsulotlarni taqdim qilinishiga undov boʻlmoqda. Yaʼni endilikda ishlab chiqaruvchilar jadallashgan raqobat muhitida oʻz bozordagi ulushlarini saqlab qolish, bozorlarga kirib borish maqsadlarida harakat qilmoqdalar.

Biz taqdim qilayotgan biznes rejada ishlab chiqarish tarmogʻida faoliyat yuritish koʻzda tutilib, yani bugungi davr talablariga mos holda ishlab chiqarishga innovatsion mahsulot taqdim etish nazarda tutilgan. Biznesda oʻVannaxona toʻshamalari oʻni yangicha koʻrinishda, shakilda ishlab chiqariladi. Mahsulotning bunday yangicha shakli biznes reja muallifi _____ tomonidan oʻylab topilgan boʻlib, hozirda mahsulotni bu yangi shaklini Oʻzbekiston respublikasi intellektual mulkni himoya etish idorasiga mualliflik huquqini himoya qilish hujjati (patent)ni olish maqsadida taqdim qilingan.

Biznesda ishlab chiqarish nazarda tutilgan vannaxona toʻshamalari isteʼmolchilarga yuvinish xonalarida, basseynlar atrofiga, qoʻl yuvish joylariga, unitaz atrofiga, toʻshaladigan toʻshma sifatida xizmat qiladi.

Bunday mahsulotlarni ishlab chiqaruvchilar tomonidan bugungi kunda bozorlarda kuchli raqobat mavjudligini hisobga olgan holda biz tomonimizdan mahsulotni yangicha shaklini taqdim qilinishida bugungi kunda mavjud shunday turdagi mahsulotlar har tomonlama oʻrganilib, ulardagi mavjud kamchiliklar va ustunliklar chuqur tahlil qilindi. Shuning uchun bizning mahsulot shunday turdagi mavjud mahsulotlar bilan bemaʼlol raqobat bardosh boʻla oladi.

Mahsulotimizning har bir turi amalda biz tomonimizdan yasab koʻrilgan boʻlib, har bir mahsulot turi uchun qanchalik mehnat sigʻimi, harajalar, vaqt sarflanishi oldindan amaliy aniqlangan.

Biznesda mahsulotni 5 turda ishlab chiqarish koʻzlangan boʻlib bular quyidagilar:

- Vannaxona uchun toʻshama;
- Unitaz uchun toʻshama;
- Idish- tovoq yuvish joylari va qoʻl yuvish joylari uchun toʻshama;
- Maxsus oyoq qoʻyib oʻtirish uchun toʻshama;

Biz taqdim qilayotgan mahsulotlar oʻlchami jihatidan umumiy standart sifatida ishlab chiqariladi. Shunga monan bu oʻlchamlar barcha vannahonalar uchun mos boʻlmasligini hisobga olgan holda korxonada tomonidan isteʼmolchilar talabiga muvofiq qoʻshimcha buyurtma asosida ishlab chiqarish ham rejalashtirilgan.

Biznesni davlat roʻyhatidan oʻtkazishda yuridik shaxs shakli tanlangan boʻlib, xususiy korxonada sifatida faoliyat yuritadi. Bunday shakilni tanlanishiga asosiy sabab biznesda koʻshimcha 3 ta ishchi olinishi rejalashtirilgan. xususiy korxonada umumiy holda 4 ta ishchi oʻrni ochilib shulardan 3 tasi ishchilar yaʼni bevosita ishlab chiqarishda qatnashuvchilar boʻlsa, 1 ta hodim rahbar-hisobchi sifatida ishlaydi. Ishchilarga ish haqi berish tartibi vaqt bay shaklda boʻlib, har bir ishchiga oyiga 200.000 soʻmdan maosh toʻlanishi koʻzlangan. Ish kunining uzunligi esa 7 soat qilib belgilangan. 3 ishchi tomonidan 1 oyda 26-27 ish kuni boʻlib, bu vaqt ishchilar uchun rejada koʻrsatilgan mahsulotlar hajmini ishlab chiqarishga yetadi va qoʻshimcha buyurta uchun ham shu vaqt davomida ishlanishi mumkin. Shunga monan ishchilar qoʻshimcha Moliyaviy ragʻbatlantiriladi.

Biznes katta boʻlmaganligi uchun soliq shaklining yagona soliq turi tanlangan boʻlib bunda tushimga nisbatan 5% soliq toʻlanishi hisobga olingan.

Tavsiflab oʻtilgan biznesni boshlash uchun hozirda 6.875.880 soʻmlik boshlangʻich kapitalga zaruriyat sezilmoqda. Boshlangʻich kapitalni Moliyalashtirishda 1.675.880 soʻm oʻz hisobimdan 5.200.000 soʻm kredit mablagʻidan jalb qilinishi koʻzlangan. Kreditni olishda oʻMikrokreditbank oʻning imtiyozli kreditlaridan foydalanish nazarda tutulgan boʻlib, yaʼni 5.200.000 soʻmlik kredit mablagʻi 1 yilga yillik 3% stavkada olinadi. Kreditni qaytimi 2 oylik imtiyoz muddati bilan 12 oy davomida toʻlanib boriladi va yil ohiriga umumiy hisobda 5.297.500 soʻm qilib

qaytariladi. (Kreditni qaytimi boʻyicha jadval loyiha soʻngida koʻrsatilgan) Kredit mablagʻiga asosan texnologiya asbob uskuna va 1 oylik mahsulot ishlab chiqarish uchun ketadigan hom ashyo sotib olish koʻzlangan. Kredit mablagʻidan sotib olish koʻzlangan asosiy taxtaga ishlob beruvchi (silliqlovchi) texnologiya 1.300.000 soʻm qiymatda, k rvet ó 52 energiya sarfi 750 kv/s 220 volt toʻqda ishlaydi, tezligi 1400 min, dastgohni ishlash maydoni 310x155 mm, umumiy hajmi

690x440x440 mm, ogʻirligi 47 kg. Sotib olish koʻzlangan barcha asbob uskunalarini suratlari loyiha soʻngida ilova sifatida taqdim qilingan.

Biznesni boshlash uchun zarur boʻlgan boshlangʻich mablagʻ

№	Nomlanishi	Summasi	Oʻz hisobimdan	Kredit mablagʻidan
1	Asbob uskuna, texnologiya	2.000.000		2.000.000
2	Mebel	800.000	200.000	600.000
3	Xom ashyo	2.475.880	975.880	1.500.000
4	Aylanma mablagʻ	1.300.000	400.000	900.000
5	Boshqa xarajatlar	300.000	100.000	200.000
	Jami:	6.875.880	1.675.880	5.200.000

Asbob uskuna, texnologiyaning tarkibi

№	Nomlanishi	Modeli	Narxi
1	Taxtani silliqlaydigan maxsus dastgoh	Korvet - 52	1.300.000
2	Naqsh oʻyadigan dastgoh	Rubin E8-1650	250.000
3	Taxtani kesadigan dastgoh	Atec 5115	200.000
4	Taxtani teshish uchun (Drell)	Atec 7215	200.000
5	Lak urish uchun maxsus jihozlar, asboblari		50.000
	Jami:		2.000.000

Biznesning maqsadi

Bundan 15 ó 20 yil oldin har bir xonadonda yuvinish xonasini kuzatish amrimahol edi. Bugungi rivojlangan turmush tarzimizda har bir uyda nafaqat bittadan balki bazi uylarda ikkita dan ham yuvinish xonalari mavjudligi endi sir emas. Shunga muonan endilikda vannaxona jihozlariga boʻlgan talab bozorlarda kundan kunga oshib bormoqda.

Biz taqdim qilmoqchi boʻlgan mahsulotlar umumiy maʼnoda vannaxona oʻshmalari deb atalishiga qaramay mahsulotlar nafaqat vannaxonalarda balki qoʻl yuvish joylariga, Basseyn atroflariga, va hokazo joylarga toʻshash uchun moʻljallangan. Shunga monan endilikda har bir uyda vannaxonalar mavjud ekan mahsulotimiz istemolchilari deyarli barcha xonadonlar, korxonalar tashkilotlar, deb olish mumkin.

Biznesda shunday turdagi mahsulotlarni ishlab chiqarish orqali mahsulotga boʻlgan istemolchilar talabini iloji boricha toʻlaroq qondirish maqsad qilingan. Biznes rejani taqdim qilishdan oldin aynan bizning mahsulotimizga boʻlgan istemolchilar talabini aniqlash maqsadida qilingan tahlil shuni koʻrsatadiki. Shu maqsadlarda ishlab chiqarilgan mahsulotlar ichida yangi koʻrinishi, sifati, umuman yangicha isteʼmol hususiyatiga ega boʻlgan bizning mahsulotimizga boʻlgan talab ancha yuqori va istemolchilar mahsulotimizni tan narx xarajatidan 2 barobarga qimmatroq bahoda ham sotib olishga tayyorligi amaliy isbotlandi.

Loyiha davomida hozirda mavjud shunday turdagi mahsulotlar har tamonlama oʻrganilib, ulardagi mavjud kamchiliklar va ustunlik taraflari tahlil qilinib va shu mahsulot istemolchilariga yangicha isteʼmol hususiyatga ega boʻlgan, haligacha savdoda boʻlmagan mahsulotni taqdim qilish maqsad qilingan. Loyiha davomida yana qoʻshimcha maqsadlardan 4 ta ishchi oʻrni ochilishi ham koʻzlangan, yaʼni 3 ta ishchi 1 ta rahbar shaklida.

Kelgusida loyihada ishlab chiqarish tarmogʻini kattalashtirish maqsad qilingan boʻlib yaʼni, bunda mahsulot turini koʻpaytirish bilan birga ishlab chiqarishni tarmoqlarini kengaytirish, mahsulotni export qilish uchun ham mahsus turlarini yaratish rejalashtirilgan.

Loyihada quydagi keltrilib oʻtilgan maqsadlar asosida umumiy maqsad yani foyda olish koʻzlangan boʻlib yani loyihaning boshlangʻich 6.875.880 kapitali evaziga bir yillik faoliyati davomida 4.553.400 qiymatda sof foyda olish maqsad qilingan.

Marketing tahlili

Loyihada ishlab chiqarish nazarda tutilgan vannahona toʻshmalarining bunday yangicha shakli loyiha taqdimotchisi Bekchanov Sarvar tamonidan oʻylab topilgan boʻlib, bunday mahsulotni yangicha shaklini oʻylab topilishida bugungi kunda mavjud shunday maqsadlar uchun ishlab chiqarilgan mahsulotlar turlari va ularning sifati, chuqur tahlil qilinib ulardagi mavjud kamchiliklar ustun jihatlar oʻrganildi. Shunga asosan bugungi kunda biz taqdim qiliyotgan mahsulot bozorda oʻz oʻrnini topishda va haridorgir tovarga aylanishida toʻsiqlarga duch kelmaydi deb aytish mumkin.

Mahsulotimiz taʼkidlanganimizdek yangicha koʻrinish, sifat, isteʼmol hususiyatiga ega boʻlganligi uchun mahsulotimizni marketing taxlilini chuqur olib borilishi kerak degan maqsadda biz tomonimizdan mahsulotni barcha turlari bir necha nusxadan yaratildi va 3 oy mobaynida mahsulotga boʻlgan isteʼmolchilar fikri oʻrganildi.

Dastavval mahsulot sinov tariqasida oʻz uyimizda va qarindoshlarimiz uyida amaliy sinaldi. Sinov davomida mahsulotning mavjud kamchiliklari oʻrganilib mahsulotga qisman oʻzgartirishlar kiritildi. Mahsulotni barcha jihatdan tayyor deb bilganimizdan keyin esa mahsulot haqida istemolchilar fikrini oʻrganish maqsadida shunday turdagi mahsulotlar sotiladigan savdo maydonchasiga sinov tariqasida qoʻyildi.

Termiz shaharidagi bir nechta xoʻjalik mollari doʻkonlarida mahsulotga boʻlgan talab va isteʼmolchilar fikri amaliy oʻrganildi. Doʻkonlarga mahsulotning har bir turidan bir nusxadan sinov tariqasida olib borilib savdo maydonchasiga shu mahsulotlarni ishlab chiqarishga ketgan tan narx harajalaridan ikki barobar qiymatda narx belgilandi. Mahsulotni bunday amaliy tarzda sinalishi natijasida shu ayon boʻldiki, biz tamonimizdan taqdim qilinayotgan mahsulotning bunday yangicha shakli bozorda oʻz oʻrnini tezada topa oladi va mavjud shunday turdagi mahsulotlar bilan bimalol raqobatlasha oladi.

Mahsulotimizga yuqorida koʻrsatilgan manzillardagi doʻkonlar sotuvchilari tamonidan ijobiy xulosalar berilib, kelgusida mahsulotimizni keng miqyosda ishlab chiqarishga qoʻyilganida oʻz doʻkonlarida mahsulotimizni sotuvga qoʻyishga rozi ekanliklari haqida yozma ravishda xatlar olindi. (Biznes reja oxirida ilova qilingan)

SWOT tahlili

Kuchli taraflar

- Bunday shakldagi mahsulot turi hali bozorlarda mavjud emas
- Ko'rinishi bilan istemolchilarni o'ziga tortishi
- Uzoq muddat xizmat etishi
- Buyurtma bilan ham ishlab chiqarish imkoniyati mavjudligi

Zaif tamonlar

- Ishlab chiqariladigan mahsulotni standart o'lchami hamma istemolchilar uchun ham to'g'ri kelvermasligi
- Mahsulotni sotishda sotish kanalidan foydalanilganligi uchun mahsulotni sotilish bahosini oshishi
- Mahsulot notekis joylarga ko'ndalangiga to'lashga mo'ljallanmaganligi

Imkoniyatlari:

- Shahrimizda yangidan yangi uy joylarni qurilishi mahsulotga bo'lgan talabni keskin ortishiga olib kelishi
- Yangicha shaklda yaratilgan mahsulotlarga bo'lgan istemolchilar qizikishi kuchliligi
- Bir nechta savdo do'konlari tomonidan mahsulotni o'z do'konlarida sotuvga qo'yish takliflari mavjudligi

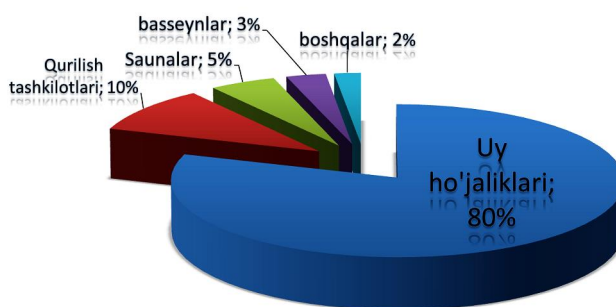
Xavflar:

- Xom ashyolar taminotida uzilishlar bo'lishi mumkinligi
- Raqobatchilarni ko'payishi va yangicha shakldagi mahsulotga bo'lgan raqobatchilar tasiri kuchayishi
- Biznes rejada ko'zlangan komunal xarajatlarini narxini ko'tarilishi

Segmentlar

Taqdim qilinayotgan mahsulot barcha uy xo'jaliklari uchun mo'ljallangan bo'lib, uy xo'jaliklaridan tashkari mahsulotga qo'shimcha korxonalar va tashkilotlarni ham segment sifatida olish mumkin.

Mahsulotni istemolchilari segmentini quyidagi diagramma orqali ifodalash mumkin:



Diagrammadan ko'rinadiki mahsulotimizni asosiy istemolchilari uy xo'jaliklari bo'lib ya'ni segmentlarimizni 80%ni tashkil qiladi.

Diagrammadan ko'rsatilgan 10% qurilish tashkilotlari deganda biz quydagini nazarda tutdik. Hozirda viloyatimiz shahar va tumanlarida uy joy qurilishi jadal suratlarida bormoqda. Qishloqlarda barpo etilayotgan zamonaviy uylar, Termiz shahridagi qurilayotgan ko'p qavatli uylar, ma'dum darajada uy jihozlari bilan ta'minlanishi ko'zda tutilgan bo'lib, qurilish doirasida uy jihozlari bilan ta'minlash ham rejalashtirilganligi sababli aynan shunday zamonaviy tipdagi uylarga bizning mahsulotimiz shartnoma asosida taklif qilinadi.

Mahsulotimiz iste'molchilarini 5% segmenti saunalar deb qabul qilingan bo'lib, saunalar uchun ham buyurtma asosida ishlab chiqarish nazarda tutulgan.

Basseynlar ya'ni viloyatimiz hududida mavjud bo'lgan cho'milish joylari, basseynlar 3% mahsulotimiz iste'molchilari sifatida qabul qilingan.

2% boshqalar deyilganda har hil korhona tashkilotlar hududida mavjud bo'lgan yuvinish joylari, dushlar uchun shu mahsulotlardan foydalanish nazarda tutilgan. (sport bilan shug'ullanish joylari)

Sotish kanali

Biz ishlab chiqarilgan mahsulotlarimizni to'g'ridan to'g'ri chakana do'konlarga topshirishni va chakana do'konlar orqali iste'molchiga yetkaziladi. Taqdim qilinayotgan mahsulotimiz xom ashyosini qimmatligi va sotilish narxi oshmasligini hisobga olib sotish kanallarini ko'paytirmaslikga qaror qilingan. Kelajakda mahsulotimizni ishlab chiqarish keng miqyosda tashkil etilganidan keyin ya'ni viloyatlarga ham mahsulotni realizatsiya qilinishida sotish kanallarini ko'paytirish rejalashtirilgan. Viloyatlarga mahsulotni sotilishida o'sha viloyat hududida mahsulotni sotilish ulgurchi bazasi tashkil etilib ular orqali chakana do'konlarga tarqatiladi va chakana do'konlar bevosita iste'molchiga yetkazish bilan shug'ullanadi.

Narx qo'yish

Narx qo'yishda dastlab ya'ni biznesni 1 ó 2 yillarida tannarxga 50% qo'shimcha qiymatida belgilanadi. Chunki bu davrlarda mahsulot ishlab chiqarish hajmi unchalik katta bo'lmaydi va biznesni boshlash xarajatlari ko'pligi, kredit to'lovlari kabi xarajatlarni qoplash maqsadiga mahsulotlar narxi tannarxga ko'shimcha 50% miqdorida qo'shimcha qiymat bilan belgilanadi. Lekin shuni e'tiborga olish kerakki bizning mahsulotimizning yangicha shakli hali bozorda mavjud emasligi, sinov tariqasida shu narxga iste'molchilar roziligi aniqlangani tufayli shunday narx qo'yish belgilangan bo'lib, bu narx raqobatchi mahsulotlar narxidan baland emasdir. Kelajakda strategik rejalashtirishga muvofiq ishlab chiqarishni keng miqyosda tashkil qilinishi natijasida sof foyda normasini qisman qisqartirish orqali tannarx xarajatlariga 35% qo'shimcha qiymat qo'shish bilan narx belgilanadi, bu davrda biz bozorda o'z o'rnimizni topgan va iste'molchilar ishonchini ozongan bo'lamiz, shunday sharoitda narxlarni kamaytirilishi orqali raqobat kurashida yutuqlarga erishish rejalashtirilgan.

Raqobatchilar tahlili

	Mahsulotning xizmat qilish davri	Sifati	Narxi	Kafolati	Qulayligi
Bizning mahsulot	5	4	4	5	4
Raqobatchi chet el mahsuloti	3	4	4	4	5
Raqobatchi milliy mahsulot	4	3	5	3	3

Yuqorida keltirilgan jadval orqali bizning mahsulotimizni isteʼmol xususiyatlari bilan raqobatchi mahsulotlarini isteʼmol xususiyatlarni baholash sistemasi orqali solishtirib koʻrdik. Bunda 5 ó eng yaxshi 4 ó yaxshi 3óoʻrtacha 2- yomon 1 ó juda yomon tarzida qabul qilingan. Biz taqdim qilayotgan mahsulot bugungi kunda cheteldan ham import qilinayotgan va oʻzimizda ham ishlab chiqarilayotganini hisobga olgan holda aynan raqobatchilar tahlilida chetel mahsulotlari va oʻzimizda ishlab chiqarilayotgan shunday turdagi mahsulotlar bilan biz taqdim qilayotgan mahsulotni solishtirib tahlil qildik.

Moliyaviy reja

Mahsulot turi	Soni (1 oylik)	Narxi	Yalpi tushum (1 oyda)	Yalpi tushum (1 yilda)
Vannaxona uchun toʻshama	80	22.500	1.800.000	21.600.000
Qoʻl yuvish joylari uchun	70	22.500	1.575.000	18.900.000
Unitaz uchun	60	15.000	900.000	10.800.000
Maxsus oyoq qoʻyib oʻtirish uchun	50	8.000	400.000	4.800.000

Mahsulot tannarxi

№	Nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Umumiy
1	Taxta	Metr	2.65	800	2120
2	Plastik truba	Metr	0.24	1375	330
3	Sim	Metr	1.40	150	210
4	Lak	Kilo	0.05	6428.5	321
5	Najdak kogøzi	Dona	0.1	500	50
6	Elektro energiya	k/v	0.15	100	15
7	Ish haqi	so'm	3	476	700
8	Kommunal to'dovlar	so'm			340
9	Boshqa xarajatlar	so'm			170
Jami 2 – mahsulot tannarxi					4.256

Moliyaviy reja

№	Ko'rsatkichlar	1 –oylik	1 - yillik
1	Sotishdan tushgan yalpi tushum	4.675.000	56.100.000
2	Sotilgan mahsulot tannarxi	2.885.370	34.624.440
3	Amortizatsiya	30.000	360.000
4	Boshqaruv apparati oylik ish haqi	200.000	2.400.000
5	Ajratmalar	251.680	3.020.160
6	Reklama	50.000	600.000
7	Ijara haqi	150.000	1.800.000
8	Kredit bo'yicha foiz to'dovi	13.000	97.500
9	Asosiy qarzni qaytarilishi	520.000	3.840.000
10	Soliq	233.750	2.805.000
11	Sof foyda	342.200	4.553.000

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Kreditning umumiy summasi: 5200000

Kredit uchun yillik % stavkasi: 3%

Kredit muddati: 12 oy

Imtiyozli oylar: 1 oy

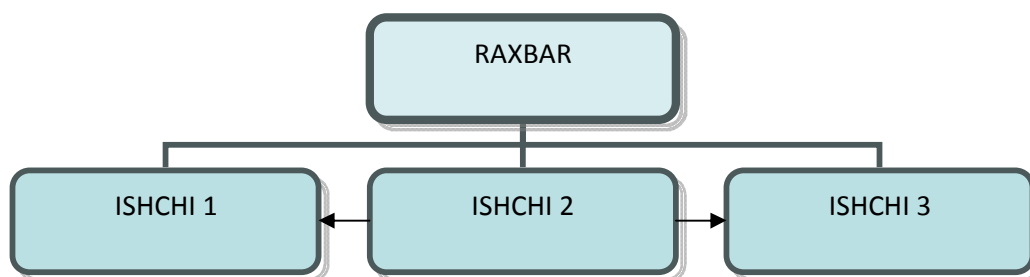
Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1.	5 200 000	0	13000	13000	5 200 000
2.	5 200 000	0	13000	13000	5 200 000
3.	5 200 000	520000	13000	533000	4 680 000
4.	4 680 000	520000	11700	531700	4 160 000
5.	4 160 000	520000	10400	530400	3 640 000
6.	3 640 000	520000	9100	529100	3 120 000
7.	3 120 000	520000	7800	527800	2 600 000
8.	2 600 000	520000	6500	526500	2 080 000
9.	2 080 000	520000	5200	525200	1 560 000
10.	1 560 000	520000	3900	523900	1 040 000
11.	1 040 000	520000	2600	522600	520 000
12.	520 000	520000	1300	521300	0

Xodimlar bilan ishlash

Korxonada rahbar bilan birga 4 ta ishchi faoliyat yuritadi har bir ishchiga 200.000 soʻm miqdorda oylik ish haqi beriladi. Rahbar hodimga ham shu jumladan 200.000 soʻm. Narxlarni bunday shakilda oʻrnatishimizga sabab ishchilarimiz bir oyga rejalashtirilgan ishni bajarganlaridan keyin qoʻshimcha mablagʻ topish manbalaridan foydalanishlari mumkin.

Firmaning maʼmuriy tuzilishida asosan rahbar hodim toʻgʻridan toʻgʻri barcha hodimlarga murojat qilmasdan. Bitta hodimga murojat qilib shu hodim orqali bilvosita boshqalarga taʼsir koʻrsatadi.

Korxonaning maʼmuriy tuzilishi



Xulosa

Biz taqdim qilayotgan biznes rejada yangidan oʻylab topilgan mahsulot shakli ishlab chiqarishga taqdim qilinayotgan boʻlib, ishlab chiqarishni tashkil qilinishidan oldin shu mahsulotga boʻlgan istemolchilar fikri, talabi chuqur oʻrganilgan. Bugungi kunda biz taqdim qilayotgan mahsulotga boʻlgan istemolchilar talabi va qiziqishi yukori ekanligi sinov natijisida amaliy isbotlanganligi tufayli shu mahsulotni ishlab chiqarish nazarda tutilgan biznes mutloq oʻzini oqlaydi deyish mumkin.

Biznesda boshlangʻich kapitalni shakllantirishda 1.675.880 soʻm oʻz hisobimdan 5.200.000 kredit mablagʻi hisobidan umumiy 6.875.880 soʻm jalb qilinishi rejalashtirilgan boʻlib, rejaga muvofiq 4 asartimentda 1 oyda 4.675.000 soʻmlik mahsulot ishlab chiqarilib barcha xarajatlardan tashqari 342.200 soʻm sof foyda oyiga olinsa 1 yilda biznesdan 4.553.000 soʻm sof foyda olish koʻzlangan. Shuni eʼtiborga olish kerakki bu hisob kitoblar ishlab chiqarilgan mahsulotlarni barchasi sotiladi degan tahminda olingan, rejada taqdim qilingan CASH FLOW jadvalida esa oylik tushum mahsulotni 100% sotilmadi degan taxminda olinib hisob kitob qilingandaham yil ohiriga barcha xarajatlar jumladan kredit toʻlovlarini toʻliq toʻlab boʻlinib yana sof foyda bilan chiqilishi koʻrsatilgan. Biznesda olingan sof foyda hisobidan kelgusi yilda yanada ishlab chiqarish hajmini oshirish maqsadida foydalanish koʻzlangan.

Подалар

- 52



ХАРАКТЕРИСТИКИ

1230

750

220/50

1420

1400

310

230

150

310 155

(), 0 - 45

(), 0 - 45

, 0 - 90

, 60/100

/ , 47/50

(), 690 440 440

Atec 5115



Rubin E8-1650



Atec 7215



**QANDOLAT MAHSULOTLARINI ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Yakka tartibdagi tadbirkor to'g'risida MA'LUMOT

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ Muzrabod tumani tadbirkorlarni davlat ro'yxatdan o'tkazish to'g'risidagi guvohnomaga asosan _____._____._____ yil _____ sonli qaror bilan ro'yxatga olingan.

Amalga oshiradigan faoliyat turi: qandolatchilik mahsulotlarini ishlab chiqarish va sotish.

Faoliyatni amalga oshirish joyi: Muzrabod tumani _____ ko'chasi __uy.

/r: _____

STIR: _____

Bank: _____

MFO: _____

Asosiy faoliyati va bozor taxlili

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ ning asosiy faoliyati qandolatchilik mahsulotlarini ishlab chiqarish va sotishdan iborat bo'lib, asosiy maqsadi ozirgi vaqtda a oliga qandolat mahsulotlarini jumladan konfyet, pyechyenyey, pryanik va boshqa qandolat mahsulotlarini ishlab chiqarishdan iborat.

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ Muzrabod tumanida ro'yxatdan o'tgan bo'lib, tuman hamda viloyatimiz aholisini va mehmonlarini qandolat mahsulotlari bilan ta'minlashdan iborat. ozirgi kunda vohada ko'pgina ishlab chiqarish binolari bilan bir qatorda kollejlilar, kichik choyhona va osh onalar, tashkil qilinmokda. Shu qatorda yakka tartibdagi tadbirkor _____ ham qandolat mahsulotlarini ishlab chiqarishni maqsad qilgan. O'zi taklif qilayotgan mahsulotlarni yuqorida keltirilgan tashkilotlarga va boshqa viloyatlarga ham sotishni maqsad qilgan. Bugungi kunda aholi sonining o'sishi bilan birga qandolat mahsulotlariga bo'lgan talabi ham ortib bormoqda va aridorlar talabini o'z vaqtida qondirish uchun aylanma mablag'dari tanqisligi sezilib qolmoqda. Shularni e'tiborga olgan holda tadbirkor o'z faoliyatini doimiy ravishda bir meyorda tutib turish uchun 10.000.000 so'mlik kredit mablag'ini olish maqsad qilgan. Kredit ta'minoti sifatida noturar bino garovga qo'yiladi.

Istiqbolli maqsadlarni amalga oshirish hamda aholiga sifatli izmat ko'rsatish va qandolat mahsulotlarini turlarini ko'paytirish uchun bankdan olinadigan 10.000.000 so'm mablag'iga uskuna va mahsulotlar olinadi. Ishlab chiqarilgan qandolat mahsulotlariga ustama nar qo'yilib sotiladi. Buning natijasida aholini sifatli qandolat mahsulotlari bilan ta'minlash imkoni tug'iladi. Qandolat mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojning doimiyligini hisobga olib, olingan kredit mablag'dari hisobidan sotib olingan mahsulot o'z vaqtida to'diq hisob kitob qilinadi. Buning natijasida bankdan olingan kredit mablag'dari to'daligicha foizlari bilan birga qaytarilib, shu bilan birga foyda olish imkoniyati tug'iladi. Yakka tartibdagi tadbirkorning bir qancha qandolat mahsulotlarini oluvchi tashkilotlar va ularni oldi-sotdisi bilan shug'ullanuvchi kor onalar va firmalar bilan imzolangan shartnomalari mavjud. Ishlab chiqariladigan qandolat mahsulotlarini sifati yuqori bo'dishi va nar larining boshqa raqobatchilarga nisbatan ancha arzon bo'dishi ta'minlanadi. Buning natijasida ko'proq mahsulot realizatsiya qilinadi va tovar aylanishi tezlashadi.

Olingan kredit hisobidan quyidagilar xarid qilish mo'ljallanmoqda

Olinadigan mahsulot turi	O'lchov birligi	1 dona uchun narxi	Miqdori	Umumiy qiymati
Formalash uskunasi	Dona	5.000.0	1	5.000.0
amir qorish qozoni	Dona	100.0	1	100.0
Shakar qaynatish qozoni	Dona	500.0	1	500.0
Novot quyish qozoni	Dona	1000	5	500.0
Jarovalniy pech	Dona	1.000.0	1	1.000.0
Sovutish apparati	Dona	473.0	1	473.0
Shakar	Kg	1.1	1.900	2.052.0
Un	Kg	0.3	450	135.0
Margarin	Kg	1.1	200	220.0
Essyensiya	Litr	2.0	10	20.0
Jami:				10.000.0
Loyihada o'z ulushi:				2.500.0
Jami loyiha qiymati:				12.500.0

Ishlab chiqarish rejasi

Hozirda tadbirkor tomonidan sotib olinadigan qandolat ishlab chiqaradigan uskunaning o'rtacha quvvati bir kunda 1.000 kg mahsulotini ishlab chiqarish uchun mo'ljallangan. Pecheniya ishlab chiqaradigan uskunaning quvvati esa 500 kg ishlab chiqarishga ega. Pecheniya yopish pechining bir listiga urtacha 6 list sig'imga ega, bo'lib 3 qatordan iborat. Demak, konfyet va pecheniya yopish pechida bir kunda 500 kg konfyet va 500 kg pecheniya, pryanik mahsulotlari ishlab chiqariladi.

Mahsulot nannarxi

200 kg konfet (rachki) mahsuloti ishlab chiqarishni rejasi

Nomi	Kunlik sarf	1 kg bahosi	Summasi
Shakar	150 kg	1.080	162.000
Yanchilgan pista	50 kg	800	4.000
Essyensiya	100 gr	200	200
Limon kislotasi	100 gr	500	500
Jami:			166.700

Bir kunda 200 kg rachki konfetini ishlab chiqarish uchun 166.700 so'mlik arajat ishlatiladi. Bir oyda konfet ishlab chiqarish arajati quyidagicha $166.700 \cdot 30 \text{ kun} = 5.001.000$ so'm, bir yilda $12 \text{ oy} \cdot 5.001.000 \text{ so'm} = 60.012.000$ so'm.

200 kg Pecheniya mahsulotini ishlab chiqarishni rejasi

Nomi	Kunlik sarf kgda	1 kg bahosi	Bahosi
Un	185 kg	255	47.175
Margarin	5 kg	1.100	5.500
Essyensiya	100 gr	200	200
Droja	5 pachka	500	2.500
Sut	5 litr	200	1.000
Shakar	10 kg	1.080	10.800
Jami:			67.175

Bir kunda 200 kg pecheniya ishlab chiqarish uchun 67.175 soʻmlik arajat ishlatiladi. Bir oyda pecheniya ishlab chiqarish arajati quyidagicha $67.175 \times 30 \text{ kun} = 2.015.250$ soʻm, bir yilda $12 \text{ oy} \times 2.015.250 \text{ soʻm} = 24.183.000$ soʻm.

Ishlab chiqarilgan mahsulotni sotish rejasi

Bir kunda tadbirkor tomonidan 200 kg konfet ishlab chiqarish natijasida quyidagi koʻrinish hosil boʻladi. 1 kunda konfet ishlab chiqarib sotish rejasi quyidagicha $200 \text{ kg} \times 1000 \text{ soʻm} = 200.000$ soʻm, bir oyda $30 \text{ kun} \times 200.000 \text{ soʻm} = 6.000.000$ soʻmni tashqil qiladi. Bir yilda $12 \text{ oy} \times 6.000.000 \text{ soʻm} = 72.000.000$ soʻm.

Bir kunda tadbirkor tomonidan 200 kg pecheniyaya ishlab chiqarish natijasida quyidagi koʻrinish hosil boʻladi. 1 kunda pecheniya ishlab chiqarib, sotish rejasi quyidagicha $200 \text{ kg} \times 500 \text{ soʻm} = 100.000$ soʻm, bir oyda $30 \text{ kun} \times 100.000 \text{ soʻm} = 3.000.000$ soʻmni tashkil qiladi. Bir yilda $12 \text{ oy} \times 3.000.000 \text{ soʻm} = 36.000.000$ soʻm. Yuqorida koʻrsatilgan nar da sotiladigan qandolat mahsulotlari komunal toʻlovlar, soliq va bank kreditlari toʻlanguncha koʻzda tutilgan.

Tadbirkor mahsulot ishlab chiqarish jarayonida bir oyda 30,0 ming soʻmlik gaz, 5,0 ming soʻmlik suv, 50,0 ming soʻmlik elyektro enyergiya sarflanishi koʻzlangan. Koʻrsatilgan arajatlarni mahsulot realizatsiyasi koʻpayishiga va komunal toʻlovlarni nar i oshishiga karab oʻzgaradi.

Bozor holatini tahlili

Tadbirkor ishlab chiqargan mahsulotlarini konfet va pecheniy mahsulotlarini hozirgi bozor holatini oʻrgangan holda aholini qondiradigan nar larda sotishni koʻzlangan. Hozirgi kunda bozor holatini oʻrgangan holda bir kg rachki 1.500 soʻm, 1 kg pecheniyaya 500 soʻmni tashqil qiladi.

Yakuniy moliyaviy natijalar hisobi

№	Ko'rsatkichlar	1 yil	2 yil	3 yil	Jami
1	Sotishdan tushgan tushum:				
	Konfyet (rachki)	72.000.0	73.000.0	74.500.0	219.500.0
	Pecheniyaya	36.000.0	37.500.0	36.000.0	109.500.0
	Jami:	108.000.0	110.500.0	110.500.0	329.500.0
2	Ishlab chiqarish xarajati:				
	Konfet (rachki)				
	Pecheniy	60.012.0	65.000.0	67.040.0	192.052.0
	Jami:	24.183.0	30.450.0	36.500.0	91.133.0
		84.195.0	95.450.0	103.540.0	283.185.0
3	Soliq (Patent va PF)	78.0	85.0	88.0	251.0
4.	Elyektro-enyergiya	600.0	650.0	750.0	2.000
5.	Suv	60.0	80.0	88.0	228.0
6.	Gaz	360.0	330.0	380.0	1.070
7.	Daromad	22.707.0	13.905.0	5.654.0	42.266
8.	Kredit foizi	287.5	185.0	65.0	537.5
9.	Kreditni qaytarish	2.000.00	4.000.0	4.000.0	10.000.0
10.	Sof foyda	20.419.5	9.720.0	1.589.0	31.728.5

Xulosa

Shunday qilib 10.000.0 soʻm kreditdan 3% yillik hisobidan 3 yil foydalanish davomida tadbirkor _____ga 329.500.0 soʻmlik mahsulot realizatsiya qilinib hamma majburiy toʻlovlar, soliqlar, asosiy kredit mablagʻi va kredit foizlarini qaytargandan keyin 31.728.500 soʻm sof foyda qoladi. Bu sof foyda tadbirkorni ishlab chiqarishini davom qildirish va yangidan ishchi oʻrinlarini tashkil qilishga sarflanishi mumkin.

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 10.000.000			Imtiyozli davri: 6 oy		
Kredit foizi: 3 %			Muddati (oy): 36		
Oylar	Asosiy qarz qoldig`i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
2	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
3	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
4	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
5	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
6	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
7	10 000 000	333333	25000	358333	9 666 667
8	9 666 667	333333	24167	357500	9 333 333
9	9 333 333	333333	23333	356667	9 000 000
10	9 000 000	333333	22500	355833	8 666 667
11	8 666 667	333333	21667	355000	8 333 333
12	8 333 333	333333	20833	354167	8 000 000
13	8 000 000	333333	20000	353333	7 666 667
14	7 666 667	333333	19167	352500	7 333 333
15	7 333 333	333333	18333	351667	7 000 000
16	7 000 000	333333	17500	350833	6 666 667
17	6 666 667	333333	16667	350000	6 333 333
18	6 333 333	333333	15833	349167	6 000 000
19	6 000 000	333333	15000	348333	5 666 667
20	5 666 667	333333	14167	347500	5 333 333
21	5 333 333	333333	13333	346667	5 000 000
22	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
23	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
24	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
25	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
26	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
27	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
28	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
29	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
30	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
31	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
32	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
33	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
34	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
35	666 667	333333	1667	335000	333 333
36	333 333	333333	833	334167	0

**PLASTMASSA MAHSULOTLARINI
QAYTA ISHLASH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 20__ yil

BIZNES TAVSIF

Ushbu korxonalar Termiz shahar hokimining 20__ yil _____dagi ____ sonli qaroriga asosan ro'yxatga olingan va nizomi tasdiqlangan. _____ korxonasining manzili Termiz shahri _____ ko'chasi ____ uyda joylashgan. Tel: 8376 _____ +998_____. Kichik korxonaning tasdiqlangan nizomiga oid asosiy faoliyati plastmassadan har xil turdagi paketlar ishlab chiqarishdan iborat.

_____ korxonasining tashkilotchisi _____ pasport seriyasi: _____ Termiz shahar IIB tomonidan 20__ yil ____ da berilgan. _____ korxonasining hisob raqami _____ bankning Termiz shahar bo'limida ochilgan.

Hisob raqami: _____

STIR: _____

: _____

LOYIHANING ASOSIY MAQSADI VA YO'NALISHI

_____ korxonasi aholi talabi va istagini o'rgangan holda o'z ishini kengaytirish maqsadida aholiga kundalik hayotda as qotodigan paket va paket mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun 70.000.000 miqdorida yillik 12% kredit mablag'i zarur deb hisoblaydi. Kredit ta'minoti sifatida korxonaga tegishli va shaxsiy mulkni garovga qo'yishni bildiradi.

_____ korxonasiga ushbu kredit mablag'i ajratilgandan keyin, kredit mablag'i evaziga O'ZBEK XITOIY SAVDO UYI orqali Xitoydan paket ishlab chiqaradigan dastgoh olib kelib o'rnatishni ko'zlamodamiz. Unga ketadigan hom ashyoni esa ya'ni politielen granularni sharnoma asosda birja orqali sotib olishni ko'zda tutganmiz.

BOZOR HOLATINING TAHLILI

_____ korxonasi asosiy maqsadi bir marotabali paketlar ishlab chiqarishdan iborat bo'lib, viloyat aholisining ushbu mahsulotga bo'lgan talabini qondirishdan iborat bo'lib va mahsulot miqdorini arzonlatishdir.

Viloyatga kirib kelayotgan poeillen paketlar Toshkent shahri va qo'shni viloyatlardan olib keliniyotganligi bois ushbu mahsulotga bo'lgan talabni viloyatni o'zida qondirishdan iboratdir. Viloyatimiz bozorlarida olib borilgan tadqiqotlar natijasida har kuni bozorlarda 1.000.000 so'ndan ortiq paket mahsulotlari sotilar ekan. Hozirgi kundagi bozori chaqon paketlar mayka tipi va oddiy oq paket ekan, har 100 ta mayka tipidagi paketlar viloyat ulgurchi sotuvchilarimiz tomonidan 2.200 so'ndan sotiladi. Oddiy oq paketlar esa 100 talik 1.300 so'ndan sotiladi.

KREDIT MABLAG'LARINING YO'NALTIRILISHI

Olinadigan mahsulot turi	Umumiy qiymati
SJ-45-600ASY-600	25.000.000
GFR-600 +2 ta	30.000.000
Bino	16.000.00
Taʼmirlash ishlari uchun	3.000.000
Politilen granulari	9.000.000
Kompyuter	1.000.000
Mebel	1.750.000
Boshqa xarajatlar	250.000
Jami:	86.000.000
Oʻz hisobimizdan (bino va inshoot):	16.000.00
Kredit hisobidan:	70.000.000

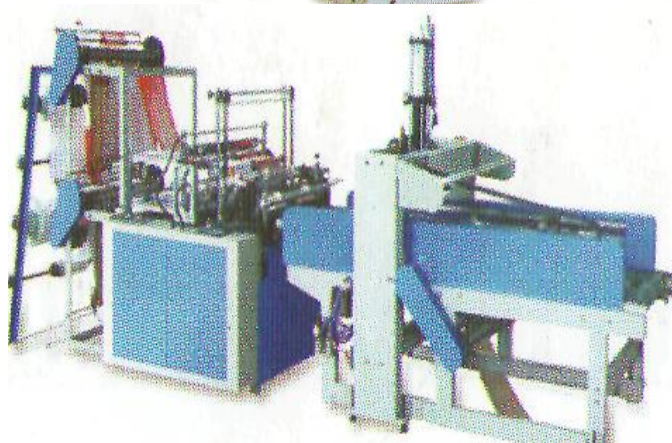
SJ-45-600ASY-600



Технические параметры:

Диаметр шнека – 55 мм
 Соотношение длины шнека и его диаметра – 28:1
 Скорость шнека – 15 – 90 оборотов \ мин.
 Мощность мотора – 15 кВт
 Теплотворная способность – 15 кВт
 Производительность – 10 – 40 кг \ час
 Макс. ширина пленки – 750 мм
 Толщина пленки – 0.008 – 0.05 мм
 Габариты – 4000x2600x3600 мм
 Вес – 2600 кг

GFR-600



Ushbu yuqoridagi mahsulotlarni sotib olish va sotib olish uchun ketadigan sarf xarajatlar kredit hisobidan toʻlanadi.

Amortizatsiya ajratmalari

Asosiy vositalar	Summa	Foizi %	1 soat	1 kunda	1 oy	1 yil
Bino	16.000.000	5	333	2.666	66.666	800.000
Kompyuter	1.000.000	20	83	666	16.666	200.000
Texnika	55.000.000	15	3.437	27.500	687.500	8.250.000
Mebel	1.750.000	15	109	875	21.875	262.500
Jami:	73.750.000		3.962	31.707	792.707	9.512.484

TASHKILY REJA

_____ korxonasi paketlar ishlab chiqarish va daromad topish bilan birga yangi 8 ta ish o'rnini ochadi.

Lavozimi	Ish o'rnini	1 soatlik	1 kunlik	1 oylik	1yillik
Boshqaruvchi	1	1.500	12.000	300.000	3.600.000
Buxgalter	1	1.500	12.000	300.000	3.600.000
Ishchilar	6	7.500	60.000	1.500.000	18.000.000
Jami:	8	10.500	84.000	2.100.000	25.600.000

MOLIYAVIY REJA

Korxonaning daromadi ishlab chiqarishdan tushgan summadan barcha sarf xarajatlar va majburiy to'lovlarni chegirgandan qolgan qismi hisoblanadi. Mahsulotning tannarxi mahsulot ishlab chiqarishga ketgan xom-ashyo ishchilar maoshi elektrenergiya va kutilmagan sarf xarajatlardan shakllanadi.

1kg granuladan - 350 tadan ortiq mayka tipidagi paket kiradi. Texnologiya 1soatda 30dan 40 kg gacha granulani eritib berish quvvatiga bog'liq, o'rtacha 35 kg deb olsak, 12.000 ta paket ishlab chiqarsa bo'ladi. Bir kunda 280 kg granulani eritsa bo'ladi. Hom ashyoni birja orqali sotib olinishi ko'zda tutilyapti.

XARAJATLAR TARKIBI

(ming soʻm)

Xarajatlar nomi	1 soatda	1 kunda	1 oyda	1 yilda
Xom ashyo 1 soatda 35 kg	157.500	1.260.000	31.500.000	378.000.000
Ish haqi	10.500	84.000	2.100.000	25.200.000
Amartizatsiya	3.962.5	31.707	792.707	9.512.484
Ish haqiga ajratma	2.500	20.160	504.000	6.048.000
Elekter energiya 1 soatda 37 kv/soat	7.104	56.832	1.420.800	17.049.600
Transport xarajatlari	5.000	40.000	1.000.000	12.000.000
Boshqa xarajatlar	1.500	12.000	300.000	3.600.000
Jami:	188066	1504528	37617507	451410084

DAROMADNI TASHKIL ETISH REJASI

	1 soat	1 kun	1 oy	1 yil
Daromad	240.000	1.920.000	48.000.000	576.000.000
Soliq 6%	14.400	115.200	2.880.000	34.560.000
Kredit foizi	3.500	28.000	700.000	8.400.000
Kredit summasi	5.833	46.666	1.166.666	14.000.000
Xarajatlar	188.066	1.504.528	37.617.507	451.410.084
Sof foyda	28.201	225.608	5.635.200	67.629.924

Izox: Bir soatda 12.000 ta paket chiqarsa har biri 20 soʻmdan sotilsa shunda 1soatda 240.000 daromadi.

Eslatma: Har bir paketning tannarxi 15 soʻmdan tushadi.

Soʻngi 15 yillikda jahon xoʻjaligi oldidagi dolzarb mavzulardan biri chiqindilar hisoblanadi. Ayniqsa polietilendan boʻlgan mahsulotlar koʻp muammo boʻlyapti, chunki uning chirib ketishiga 200 yildan ortiq vaqt kerak. _____ korxonasi oʻz oldiga shunday maqsad qilganki politielandan boʻlgan mahsulotlarni qayta yigʻib olib uni qayta ishlashdir. Chunki politilen granuladan koʻra ancha arzon tushadi. Xozirda viloyatda ishlatilgan baklashka eski paket va boshqa politilen mahsulotlarni qayta ishlash uchun 1kg 400-500 soʻm oʻrtasida yigʻib olinyapti. 1kg baklashkaga 22 ta baklashka kiradi. Korxonada 1kg granula 4.500 soʻm boʻlsa eski politilen mahsulotlari 500 soʻm boʻlsa uni qayta ishlash uchun yana 1kg ga 1.000 soʻm qoʻysak, oʻrtadagi farq 3000 soʻmga teng boʻladi.

MOLIYAVIY REJA

Xarajatlar nomi	1 soatda	1 kunda	1 oyda	1 yilda
Xom ashyo 1 soatda 35 kg	52.500	420.000	10.500.000	126.000.000
Ish haqi	10.500	84.000	2.100.000	25.200.000
Amortizatsiya	3.962.5	31.707	792.707	9.512.484
Ish haqiga ajratma	2.500	20.160	504.000	6.048.000
Elekter energiya 1 soatda 37 kv/soat	7.104	56.832	1.420.800	17.049.600
Transport xarajatlari	2.500	20.000	500.000	6.000.000
Boshqa xarajatlar	1.500	12.000	300.000	3.600.000
Jami:	80.566	644.528	16.113.200	193. 358. 400

Korxonaning kelgusi davrdagi maqsadlari quidagilardan iborat:

- 2 ta Damas avtomobili sotib olib, viloyatning barcha tumanlariga mahsulotlarni tashish berish hamda 2 ta yangi ish o'zni ochish.
- Rasmi paketlar chiqarish.
- Politielen qoplar ishlab chiqarish.
- Oq paketlar ishlab chiqarish.
- Qo'shni viloyat bozorlarini egalash.

XULOSA

Shunday qilib _____ korxonasi kredit olib 70.000.000 so'm miqdorida yillik 12% dan kredit to'lab borib, 5 yil davomida kreditni qaytarish bilan birga, yillik 67.629.924 so'm miqdorida daromad ko'rish rejalashtirilgan.

Kreditni va unga hisoblangan foizlarni qaytarish

	1 yillik	2 yillik	3 yillik	4 yillik	5 yillik	Jami:
Kreditni asosiy qarzi	14.000.0	14.000.0	14.000.0	14.000.0	14.000.0	70.000.0
Kredit uchun foiz	8.400.0	6.720.0	5.040.0	3.360.0	1.680.0	25.200.0
Jami:	22.400.0	20.720.0	19.040.0	17.360.0	15.680.0	95.200.0

**QISHGI KIYIM VA PALTOLAR ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Kredit oluvchining qisqacha tavsifi.
2. Loyihaning asosiy maqsadi.
3. Bozor holati tahlili.
4. Ishlab chiqarish va sotish rejasi.
5. Tashkiliy reja.
6. Moliyaviy reja.

1. Kredit oluvchining qisqacha tavsifi.

õ_____ö xususiy firmasi 20__ yilda Uzun tumanida kichik biznesni rivojlantirishga qaratilgan õMikrokreditbank boʻlimidan 5.000.000 (besh million) soʻm olib, yiliga 3 % toʻlash sharti bilan tashkil etilgan. Kredit oʻrta muddatli boʻlib, 2 yilda qaytarish muddat berilgan. Biroq firmaning binosi davlat ijara kompaniyasidan oyiga 120.000 soʻm toʻlash sharti bilan ijaraga olingan.

Shuni aytish lozimki, firmada foydalaniladigan asbob uskunalar pul kreditning tarkibida boʻlib, pishgan gʻishtdan qurilgan. Umumiy maydoni 20 m² boʻlib, shundan 15 m² tikuv xonasi, tayyor boʻlgan mahsulotlar saqlanadigan ombori 5 m².

Hususiy firma rahbari _____ boʻlib, firma bevosita uning mulki hisoblanadi. U kishi buxgalter hamdir. Ushbu firma yuridik shaxs maqomiga, bankda hisob raqamiga ega, muhri va shtampiga ega hisoblanadi.

õ_____ö xususiy firmasining rahbarining passport seriyasi __ _____ raqamli.

Manzil: Uzun tumani _____

2. Loyihaning asosiy maqsadi va yoʻnalishlari

õ_____ö xususiy firmasi loyhasini tuzishda asosan aholini sifatli paltolar bilan taʼminlash va boshqa paltolarga qaraganda arzonroq bahoda sotish. Yaʼni aholining paltoga boʻlgan talabini qondirish va bu orqali aholiga maksimal darajadagi sifatli paltolarni ishlab chiqarishga qaratilgan.

Loyihaning asosiy yoʻnalishi boʻlsa, aholini xilma ó xil sifatsiz paltolarga boʻlgan talabini kamaytirib, ularga oʻzimiz ishlab chiqargan paltolar taklif etish orqali turli qulay imkoniyatlar yaratib berish hisoblanadi. Bu orqali aholining paltolara boʻlgan ehtiyoji inga ximat xizmat koʻrsatish orqali qondiriladi. Loyihaning asosiy maqsadi shuki, istemolchilarning ehtiyojlarini maksimal darjada qondirib, kam xarajat qilib, yuqori foyda olishga erishishdir.

Shuningdek, 3 ta kishini ish bilan taʼminlab ishsizlik muammosining oldini olishga firma oʻzining hissasini qoʻshmoqda. Ushbu maqsaddan kelib chiqib, loyihani amalga oshirishda quyidagi vazifalarni amalgam oshirish lozim:

- olingan kreditning vaqtida qaytarishga erishish;
- haridorlarning ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish;
- haridorlarning yashash faoliyatini saqlash va taʼminlash;
- kelajakda bozor tizimida firmaning faoliyatini kengaytirish;
- kelajakda haridorlarga ishlab chiqarishning koʻp turlarini yaratish;
- kelajakda haridorlarning sonini koʻpaytirish;
- kelajakda boordan tashqari hududlarda korxonalar xizmat faoliyatini kengaytirish.

3. Bozor holati tahlili

Bozor holati tahliliga asosan o'_____o' xususiy firma raqobatchisi bo'lgan o'_____o' xususiy palto ishlab chiqarish firmasidir.

Umuman olganda o'_____o' xususiy firmasi bozorda quyidagi faoliyati bilan ajralib turadi.

SWOT tahlili

1-jadval

Firmaning kuchli tomonlari	1. Ayollar va erkaklarga mo'ljallangan paltolar Shu sohani yuritishda ma'suliyatli ishchilarim mavjud sifatli, ham arzon, bejirim, zamonaviy paltolar ishlab chiqarish	2. 3. Ham
Firmaning kuchsiz tomonlari	1. Ko'p mahsulot ishlab chiqara olmaslik Faqat mavsumiy Tovar bo'lgani Mazkur sohani yuritish uchun zamonaviy anjomlar.	2. 3.
Imkoniyatlar	1. Makur sohaning kelajakda yanada rivojlanishiga ishonchim komil 2. Kelajakda bozordan tashqari hududlarda firma ximat faoliyatini kengaytiris	
Hatarlar	1. Ishlab chiqariladigan paltolarning ko'zda tutilgan bahoda sotilmasligi bunga haridorning qurbi yetmasligi mumkin 2. Iste'molchining ikkilanishi 3. Raqobatchilarning arzon narxi	

5. Ishlab chiqarish va sotish rejasi

Ma'dumki o'_____o' xususiy firmasida quyidagi palto turlari ishlab chiqariladi:

2-jadval

№	Palto turlari		Tayyorlash bahosi	Sotish bahosi
1	Ayollar paltosi	Uzun	62.500	150.000
		Kalta	42.000	100.000
2	Erkaklar paltosi	Uzun	61.000	140.000
		Kalta	41.000	90.000

Ayollar uzun paltosi ishlab chiqarish xarajatlari

3-jadval.

№	Mahsulotlar tarkibi	1 palto uchun ketadigan mahsulot birligi	1 palto uchun ketadigan mahsulotlar bahosi (so'm)
1	Mato	1.5 m	60.000
2	Tugma	3 dona	1.000
3	Ip	300 m	1.500
Jami:			62.500

Ayollar kalta paltosi ishlab chiqarish xarajatlari

4-jadval.

N ^o	Mahsulotlar tarkibi	1 palto uchun ketadigan mahsulot birligi	1 palto uchun ketadigan mahsulotlar bahosi (so'm)
1	Mato	1 m	40.000
2	Tugma	3 dona	1.000
3	Ip	200 m	1.000
Jami:			42.000

Erkaklar uzun paltosi ishlab chiqarish xarajatlari

5-jadval.

N ^o	Mahsulotlar tarkibi	1 palto uchun ketadigan mahsulot birligi	1 palto uchun ketadigan mahsulotlar bahosi (so'm)
1	Mato	1.5 m	54.000
2	Tugma	3 dona	1.000
3	Astar	1.5 m	4.500
4	Ip	300 m	1.500
Jami:			61.000

Erkaklar kalta paltosi ishlab chiqarish xarajatlari

6-jadval.

N ^o	Mahsulotlar tarkibi	1 palto uchun ketadigan mahsulot birligi	1 palto uchun ketadigan mahsulotlar bahosi (so'm)
1	Mato	1 m	36.000
2	Tugma	3 dona	1.000
3	Ip	200 m	1.000
4	Astar	1.5 m	4.500
Jami:			41.000

6. Tashkiliy reja

Bizning firmamizda jami bo'lib, rahbar bilan 3 ta ishchi xizmat qiladi. Ish vaqti ertalabki 8⁰⁰ dan 16⁰⁰ gacha qilib belgilangan. Umuman ushbu jadvalda firmada ishlaydigan ishchilar toifasi, ularga beriladigan oylik, kunlik ish haqlari hisoblanganligi keltirilgan.

7-jadval.

N ^o	Firma ishchilari	Soni	1 kunlik ish haqi	1 oylik ish haqi	3 oylik ish haqi	Ish haqidan 24% pensiya jamg'armasiga ajratma
1	Firma rahbari va buxgalteri	1	10.000	300.000	900.000	72.000
2	Tikuvchi	1	10.000	300.000	900.000	72.000
3	Bichuvchi	1	10.000	300.000	900.000	72.000
Jami:		3	30.000	900.000	2.700.000	216.000

7. Moliyaviy reja

ö _____ ö xususiy firmasida bor boʻlgan texnik asbob uskunalar soni va ularga ketgan xarajatlar summasi.

№	Jihozlar	Soni	Bir donasining bahosi	Jami bahosi
1	Tikuv mashinasi	1	500.000	500.000
2	Stul	3	10.000	30.000
3	Stol	2	25.000	50.000
4	Dazmol	1	20.000	20.000
5	Qaychi	1	5.000	5.000
Jami:		-	-	605.000

Umumiy daromadlar miqdori

№	Daromadlar tarkibi	Summasi	1 oylik soni	3 oylik soni	1 oylik summasi	3 oylik summasi
1	Ayollar uzun paltosi sotishdan tushum	150.000	18 dona	54 dona	2.700.000	8.100.000
2	Ayollar kalta paltosi sotishdan tushum	100.000	10 dona	30 dona	1.000.000	3.000.000
3	Erkaklar uzun paltosi sotishdan tushum	140.000	8 dona	24 dona	1.120.000	3.360.000
4	Erkaklar kalta paltosi sotishdan tushum	90.000	12 dona	36 dona	1.080.000	3.240.000
Jami tushum:		-	-	-	5.900.000	17.700.000

Amortizatsiya ajratmalari

№	Asosiy vositalar	Narxi	1 kunda eskirish	1 oyda eskirish	3 oyda eskirish
1	Tikuv mashinasi (1ta)	500.000	793	23.809	71.428
2	Stul (3ta)	30.000	66	2.000	6.000
3	Stol (2ta)	50.000	111	3.333	10.000
4	Dazmol (1ta)	20.000	74	2.222	6.666
5	Qaychi (1ta)	5.000	11	333	1.000
Jami:		-	1.055	31.697	95.094

Umumiy xarajatlar miqdori

№	Xarajatlar tarkibi	Qilingan xarajatlar qiymati		
		2 kunlik	1 oylik	3 oylik
Palto ishlab chiqarish uchun ketgan xarajatlar				
1	Ayollar uzun paltosi uchun	62.500	1.125.000	3.375.000
2	Ayollar kalta paltosi uchun	42.000	420.000	1.126.000
3	Erkaklar uzun paltosi uchun	61.000	488.000	1.464.000
4	Erkaklar kalta paltosi uchun	41.000	492.000	1.476.000
Jami miqdori:		206.500	2.525.000	7.575.000

Umumiy xarajatlar miqdori (davomi)

№	Xarajatlar tarkibi	1 kunlik	1 oylik	3 oylik
1	Ishchilarning ish-haqi xarajatlari	30.000	900.000	2.700.000
2	Firmaning turli asbob-uskunalari xarajatlari	6.722	201.666	605.000
3	To'lanadigan soliq summasi (umumiy tushumdan)	11.666	35.000	1.050.000
4	Ijara puli	1.000	100.000	300.000
5	Elektr energiya puli	1.000	300.000	900.000
6	Kreditning 3oylik to'lov summasi	3.888	116.666	350.000
7	Amortizatsiya ajratmalari	1.055	31.697	95.094
Jami tushum:		261.831	3.940.029	12.765.094

Sof foyda miqdori so'mda (3 oylik)

№	Umumiy daromad (tushum)	Jami xarajatlar	Sof foyda
1	17.700.000	12.765.094	4.934.906

Xulosa

Yakunda shuni aytamizki, o'_____o' xususiy palto ishlab chiqarish firmasi tashkil qilingandan keyin, birinchi yil davomida taxminiy hisob-kitoblarga ko'ra 4.500.000 atrofida foyda qilish imkoniga ega ekan. Shuning uchun ham, bankdan olingan kreditni 1,5-yil davomida qaytarib, faoliyati yanada rivojlanadi.

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 5.000.000	Qaytariladigan jami mablagʻ 5.137.500
Yillik % stavkasi: 3%	Ummumiy % summasi: 137.500
Kredit muddati: 18 oy	Har oyda qaytariladigan kredit tani: 333.333
Imtiyozli oylar muddati: 3 oy	Haqiqatda toʻlovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	% toʻlovlari	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

MAKARON ISHLAB CHIQRISH BO'YICHA

BIZNES REJA

Qarz oluvchining qisqacha tavsifi

ö _____ ö Angor tuman h kimligi uzuridagi tadbirk rlik subø ktlarini davlat roøyhatidan otkazish insp ksiyasi t m nidan 20__ yil _____dagi ____ s nli qarori bilan roøyhatga lingan.

ö _____ ö rahbari _____ pasp rt s riyasi _____, b rilgan vaqti 20__ yil _____da Angor tuman IIB t m nidan.

Yashash j yi: Angor tumani _____ koæhasi ____ uy.

His b raqami: _____

MF : _____

Loyihaning asosiy maqsadi va yo'nalishishi

ö _____ ö shoøba k r nasi oæ imk niyatlarini oærgangan h lida oæ ldiga un ma sul tlaridan makar n ishlab chiqarishni riv jlantirib ah li talabini z boødsada qondirishni va shu bilan birgalikda qoøshimcha ravishda va oæzi d imiy ish bilan taøminlanishni maqsad qilib qoøygan.

Jamiyat oæ ishini tashkil etish uchun h zirda bankining oæ mablagø his bidan 10.000.000 soøm, 3 yil muddatga 3 % yillik ustama bilan kr dit mablagø zarur d b his blam qda.

Jamiyatga kr dit mablagø ajratilgandan soøng mablagø his biga un ma sul tidan makar n ishlab chiqarish uchun k tadigan ma sul tlar s tib lishni r jalashtirm qda.

Kr ditning qaytarilishini taøminlash maqsadida Angor tumani _____ jam a xoøjaligida j ylashgan ishlab chiqarish bin si gar vga qoøyiladi.

Bozor holatining tahlili

H zirgi b z r iqtis diyotiga oætish davrida R spublikamizda q lav rsa hamdoøstlik mamlakatlarida ah li uchun zarur boølgan makar n ma sul tlari bilan taøminlash, ah lini ehtiyojini qondirish va ishlab chiqarilgan ma sul tlar bilan jah n b z rida oæ oærnini t pish imk niyatlarini izlab t pishni har bir tadbirk rning oæ ldiga maqsad qilib qoøyishi k rak.

ö _____ ö korxonasi makar n ma sul tlari bilan surxon v xasini taøminlashga va b shqa tadbirk rlar bilan raq batlasha ladigan ma sul t ishlab chiqarishga harakat qilm qda.

Kredit mablag'ini sarflanishi yo'nalishlari

Nomi	Bahosi (ming so'mda)
Makar n i/ch uskunasi	6.350,0
Xom ashyo	
Un	2.000,0
Tu um	300,0
Margarin	150,0
Sut	200,0
P lietil n q plama uchun	1.000,0
Jami kredit:	10.000,0
Loyihada qatnashish uchun o'zining ulushi:	2.500,0
Loyihaning umumiy bahosi:	12.500,0

Jamiyatning kunlik maxsulot ishlab chiqarishi rejasi

õ_____ö sho'ba k r nasi un ma sul tidan makar n ishlab chiqarish uchun i tis slashtirilgan. Shu sababli k r na t m nidan makar n ishlab chiqarish r jalashtirgan. H zirda k r nada 6 ta ishchi ish bilan band bo'lib, qo'shimcha tashkil qilinadigan ishchi o'rinlar s ni bilan jami 10 ta ishchi ish bilan band bo'ladi. Makar n ishlab chiqaridigan uskuna bir kunda s atiga 50 kg makar n ishlab chiqarish quvvatiga ega. K r nada o'rtacha bir kunda 8 s at ish s ati bo'lib, 1 sm nada 5 ta ishchi, 2 sm nada ham 5 ta ishchi d imiy ravishda ish bilan band bo'ladi. Makar n ma sul tlarini ishlab chiqarish uchun k r na, bir qancha tashkil tlar bilan shartn ma imz lagan bo'lib ulardan quyidagi ma sul tlar linishi natijasida kunlik, makar n ishlab chiqarish sarfi k lib chikadi. S atiga 50 kg ishlab chiqarilishi natijasida bu ko'rsatkich bir kunda 400 kg makar nni tashkil qiladi. 400 kg makar nni ishlab chiqarish uchun:

Un o'rtacha 45.000 so'mdan*10 q p un=450.000 so'm

Tu um 200 so'mdan*133 d na tu um=26.600 so'm

Margarin 3000 so'm*5 kg=60.000 so'm

Sut 1 litr 1.000 so'm*40 litr=40.000 so'm

Tuz 1 pachka 500 so'm*8 pachka=4.000 so'm

Yuq ridagi k litirilgan his blarga ko'ra 1 kunda 400 kg makar nni ishlab chiqarish uchun 480.600 so'm sarflanadi. K r na bir kunda 2 sm nada 8 s at ish dav mida 400 kg ishlab chiqarsa, bir yda o'rtacha 22 ish kuni bo'lishi natijasida 8.800 kg makar n ishlab chiqariladi.

Kunlik ma sul t sarfi 480.600 so'm

Bir ylik 480.600 so'm*22 kun=10.573.200 so'm

Bir yillik 10.573.200 so'm*12 y=126.878.400 so'm sarflanadi.

Ishlab chiqarilib qadoqlangan makar n ma sul tlari h zirgi b z r nar ida 1 kg 1.700 so'mdan s tiladi.

Kunlik ma sul t r alizatsiyasi 400 kg*1.700 so'm=680 000 so'm

Bir ylik 680.000 so'm*22 kun=14.960.000 so'm

Bir yillik 14.960.000 so'm*12 y=179.520.000 so'm

Tashkiliy reja

õ_____ö sho'ba k r nasi o'z ldiga ah liga sifatli makar n ma sul tlarini ishlab chiqarish bilan birgalikda ah lini ish bilan ta'minlashni ham maqsad qilib qo'ygan. L yihani amalga shirish jarayonida qo'shimcha 4 ta ishchi o'rin chiladi. Hammasi bo'lib, jamiyatda 10 ta ishchi ish bilan band. Shu jumladan b shqaruv apparatida 1 kishi ishlaydi. H zirda jamiyatda 6 ta ishchi 1 sm nada ish lib b rm qda.

Ish haqi fondi

(ming soʻmda)

	Ishchi oʻrin	1 yillik	2 yillik	3 yillik	Jami
B shqaruv apparati (15.0 ming soʻm)	1	180.0	190.0	210.0	580.0
Ishchilar (1 ishchiga 9.0 ming soʻm)	6	648.0	660.0	710.0	2.018.0
Yangi chiladigan ishchi oʻrinlar	4	384.0	395.0	425.0	1.204.0
Jami:	11	1.212.0	1.245.0	1.345.0	3.802.0
Ish haqidan 31 % ajratma		375.2	385.9	416.9	1.178.1

Moliyaviy reja

K r naning dar madi, ishlab chiqarilgan ma sul t larni s tib tushgan tushumdan barcha sarf arajatlar va majburiy toʻdlarni ch girgandan q lgan qismi his blanadi. Ishlab chiqarilgan ma sul tning tannar i ma sul t ishlab chiqarishga k tgan mat riallar, ishchilar ma shi, el ktr en rgiya va kutilmagan sarf arajatlardan shakllanadi.

Yillik elektr-energiya, suv sarfi

(ming soʻmda)

	Narxi	1 yillik	2 yillik	3 yillik	Jami
Suv (1kub m tr)	200	150.0	166.0	210.0Z	526.0
El ktr en rgiya (1 quvvat)	363.0	200.0	250.0	300.0	750.0

Kreditni asosiy qarzini va unga xisoblangan foizlarni qaytarish

	1 yillik	2 yillik	3 yillik	Jami
Kr ditni as siy qarzi	2.000.000	4.000.000	4.000.000	10.000.000
Kr dit uchun hisob foizi	287.500	185.000	65.000	537.500
Jami:				10.537.500

Moliyaviy natijalar

(ming soʻmda)

№	Kursatkichlar	1 yilda	2 yilda	3 yilda	Jami
1	Ma sul t r alizatsiyasi	73.920.0	73.920.0	73920.0	221.760.0
2	Ishlab chiqarish tannar i	35.930.4	35.930.4	35.930.4	107.791.2
3	Ish aqi	1.212.0	1.245.0	1.345.0	3.802.0
4	Ish aqidan ajratma	375.2	385.9	416.9	1.178.1
6	Suv	150.0	166.0	210.0	526.0
7	El ktr en rgiya	200.0	250.0	300.0	750.0
8	B shka arajatlar	300.0	450.0	540.0	1.290.0
9	S liqlar	8.800.9	9.110.5	10.812.0	28.723.4
Daromad		26.951.5	26.382.6	24.366.1	77.700.2
10	Kr dit f izlari	287.5	185.0	65.0	537.5
11	Kr ditni qaytarish	2.000.0	4.000.0	4.000.0	10.000.0
Sof foyda		24.664.0	22.197.0	20.301.1	67.162.7

Xulosa

Shunday qilib 10.000.0 ming soʻm kr ditdan 3 % yillik his bidan 3 yil f ydalanish dav mida oʻ_____oʻ shoʻba k r nasi 221.760.0 ming soʻmlik ma sul t r alizasiya qilishi natijasida hamma majburiy toʻdlar, s liqlarni, kr ditni va kr ditga his blangan f izlarini qaytargandan keyin 67.162.7 ming soʻm s f f yda q ladi. Bu s f f yda k r ning k lgusi ishlarini dav m ettirish va yangi ishchi oʻrinlarini tashkil qilishga sarflaydi.

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 10.000.000			Imtiyozli davri: 6 oy		
Kredit foizi: 3 %			Muddati (oy): 36		
Oylar	Asosiy qarz qoldig'i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
2	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
3	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
4	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
5	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
6	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
7	10 000 000	333333	25000	358333	9 666 667
8	9 666 667	333333	24167	357500	9 333 333
9	9 333 333	333333	23333	356667	9 000 000
10	9 000 000	333333	22500	355833	8 666 667
11	8 666 667	333333	21667	355000	8 333 333
12	8 333 333	333333	20833	354167	8 000 000
13	8 000 000	333333	20000	353333	7 666 667
14	7 666 667	333333	19167	352500	7 333 333
15	7 333 333	333333	18333	351667	7 000 000
16	7 000 000	333333	17500	350833	6 666 667
17	6 666 667	333333	16667	350000	6 333 333
18	6 333 333	333333	15833	349167	6 000 000
19	6 000 000	333333	15000	348333	5 666 667
20	5 666 667	333333	14167	347500	5 333 333
21	5 333 333	333333	13333	346667	5 000 000
22	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
23	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
24	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
25	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
26	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
27	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
28	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
29	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
30	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
31	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
32	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
33	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
34	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
35	666 667	333333	1667	335000	333 333
36	333 333	333333	833	334167	0

**TEGIRMON TASHKIL ETISH VA MAKARON
ISHLAB CHIQARISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

1. Titul varagʻi
2. Korxonona nomi
3. Rejaga sarflanadigan xarajatlar
4. Korxononaning foyda olish koʻrsatkichlari
5. Kichik korxononaga foyda keltiruvchi mijozlar
6. Korxonona foydasidan ish haqqining taqsimlanishi
7. Yigʻib olingan foyda va kredit toʻlovi haqida hisob-kitoblar
8. SWOT tahlil
9. Xulosa

_____ xususiy kichik tegirmoni.

Bu tegirmon Surxondaryo viloyati Shoʻrchi tumani Oynakoʻl mahallasida qurilishi maqsad qilingan. Korxonona aniq shu mahallada _____ rejasiga asoslanib qurildi. Tegirmon uchun qurilish chizmalari, Foyda olish loyihasi, xizmat koʻrsatish loyihalari va qurilish joyi bor. Bundan tashqari kichik korxononaning binosi elektr va suv manbalariga yaqin joyda joylashgan.

Rejaga sarflanadigan xarajatlar.

Biznes rejamdagi tegirmon va makaron sexining asosiy xarajatlaridan biri, texnologiyalar sotib olishdir.

Kichik korxononaga kerak boʻladi:

1. Valli dastgoh
2. Makaron tayyorlaydigan uskuna
3. Elektr simlari
4. Don namlovchi qurilma
5. Don tozalovchi qurilma
6. Tarozi

Qoʻshimcha xizmatlar

1. Transport xizmatlari xarajatlari
2. Binoni tamirlash ishlari
3. Tozalik uchun sanitariya vositalari.

Korxonona ishga tushishi uchun quyidagi hisoblash ishlarini koʻrib chiqamiz. Chunki yuqorida koʻrsatilgan jihozlar va qoʻshimcha xizmatlar uchun kerakli pul mablagʻini hisoblashimiz lozim, hisobni osonlashtirish maqsadida jadvaldan foydalanamiz.

Korxonaga uchun xarajatlar

№	Nomi	Summasi	Xarajatning %
1	Valli dastgohi	3.000.000	40.307103
2	Makaron tayyorlaydigan uskuna	2.000.000	26.871402
3	Elektr simlari	400.000	5.37428
4	Don namlovchi qurilma	500.000	6.71785
5	Don tozalovchi qurilma	242.857	3.262954
6	Tarozi	300.000	4.03071
7	Transport vositalari xizmati	300.000	4.03071
8	Binoni tamirlash ishlari	600.000	8.061421
9	Tozalik uchun sanitariya vositalari	100.000	1.34357
10	Jami xarajat:	7.442.857	100%

Korxonaga tuzilgan reja uchun jami 7442857 soʻm kerak boʻladi. oʻz hisobimda 2442857 (ikki milliontoʻrt yuz qirq ikki ming sakkiz yuz ellik yetti) soʻm pul mablagʻim bor. Lekin bu pul bilan rejadagi korxonani qurib bitkaza olmayman. Masalaning aniq yechimi qarz qarz olish yoki hamkorlik qilishdir. Biznesni amalga oshirish uchun esa tavakkal qilish hamda serharakat boʻlish kerak. Shunday qilib men oʻz biznes gʻoyamni amalga oshirish foyda olishim uchun imtiyozli kredit olib undan unimli foydalanib soʻngra korxonaga foydasidan qarzimni qaytarib toʻlamoqchiman.

Mening biznes gʻoyam uchun pul mablagʻi yetarli emas. Shu gʻoyani amalga oshirish uchun 5000000 (besh million) soʻm imtiyozli kredit olsm hamma sharoitni yaratib olaman.

Olgan 5000000 soʻmlik kreditimni oʻz hisobimdagi 2442857 soʻmga qoʻshib xarajat qilsam, korxonaning jami xarajatlari toʻldiriladi.

Shu hisobda korxonamga 7442857 soʻm sarflanadigan boʻlsa, kreditim va hisobimdagi pulni qoʻshsam oʻsha xarajatning pulini qoplashga yetar ekan. Korxonaning foyda olish koʻrsatkichlari.

Korxonaga qanday foyda oladi va sarflangan pul mablagʻiniqay usulda toʻldiradi? Degan savollar yuzaga kelsa, mahsulotni bugungi kun narxlari bilan solishtirib koʻramiz.

Demak, xom-ashyo narxini tayyor mahsulot narxi bilan solishtirganimizda qancha foyda qolar ekan.

Un uchun kerakli xom-ashyo	Narxi 1 kg
Bugʻdoy doni	900 soʻm

Tayyor mahsulot	Narxi 1 kg
Un	1200 soʻm
Kepak	600 soʻm
Don qoldiqlari	500 soʻm

Bu koʻrsatkich 1 kg mahsulotning narxlari holos. Endi shu jadval asosida foydani hisoblab chiqamiz. 1 kg bugʻdoy donidan unning chiqishi 78%ni tashkil qiladi.

Korxonada 10 kg un ishlab chiqarishi uchun 13 kg bugʻdoy doni kerak boʻladi. 13 kg donni tozalaymiz. Oʻrta hisobda 12,830 kg don qolsin deb olaylik. 12,830 kg donni yanchganimizda 10 kg un olishga erishishimiz yaʼni 78% ni. Undan tashqari ortiqcha kg esa kepak tariqasida qoramollarga yem hisoblanadi. Shu hisobda 12,830 kg dondan 10 kg un va 2,830 kg kepak olinadi. Endi 13 kg donni tozalagandagi qoldiqni hisoblaymiz. $13 \text{ kg} - 12,830 = 0,17 \text{ kg}$

Don	1 kg narxi	13 kg narxi
Bugʻdoy	900 soʻm	11700 soʻm

Shu jadvalda dondan olinadigan foydani koʻrib chiqamiz

№	Mahsulot	Narxi 1 kg	Narxi 13kg ning ichida	%
1	Un	1200 soʻm	12000 soʻm	78
2	Kepak	600 soʻm	1698 soʻm	22
3	Qoldiq don	500 soʻm	85 soʻm	-
Jami:		-	13783 soʻm	100 %

Shu hisobda foyda tegirmonda 13 kg dondan 2083 soʻmni tashkil qiladi. Shu foydadan tashqari asosiy daromad bizning korxonada boshqacha.

Mening korxonamning asosiy foydasi xalqning oʻnoga boʻlgan talabining qondirilishi orqali yuzaga keladi. Chunki bizning xalqimiz bugʻdoy donini zahira sifatida oʻz omborxonalarida saqlaydi va oʻnoga ehtiyoj sezishlari bilan, donni tegirmonlarga olib borib yanchitib keladi. Demak bi donlarni yanchishda mijozlarni oʻzimizga jalb qilsak koʻproq foyda olamiz.

Tegirmon haqi 10kg don 1 kg don olib qolish evaziga amalga oshiriladi. Ish vaqtimiz kuniga 6 soat boʻlganda 900 kg donni yanchib yuborish mumkin. Shu hisobda 900 kg dondan 90 kg don ish koʻrsatish evaziga olib qolamiz. Bundan tashqari koʻrinib turibdiki 90 kg donni pulga almashtirsak $90 \text{ kg} * 900 = 81000 \text{ soʻm}$ boʻlar ekan. 6 soatda toʻplagan daromadimizni yanada oshirish uchun 90 kg donni un qilib yanchib sotamiz, 90 kg dondan 70,2 kg un olinadi va 19,8 kepak olishga erishamiz.

Bularni pulga almashtirsak

70,2 kg un 1200 soʻmdan 84240 soʻm boʻladi.

19,8 kg kepak 600 soʻmdan 11880 soʻm boʻladi.

Ikkiovining pulini qoʻshamiz

$84240+11880=96120$ soʻm kelib chiqadi. 81000 soʻm ustiga yana 15120 soʻm daromad olamiz.

Kuniga 6 yoki 7 soat ishlab 96 120 soʻmdan daromad olsak, bir oyda yaʼni 30 kunda 2883600 (ikki million sakkiz yuz saksan uch ming olti yuz) soʻm daromad olamiz.

Yuqorida koʻrsatilgan hisoblar tegirmonga tegishli. Endi makaron sexining foydasini hisoblab koʻramiz.

Makaron tayyorlash uchun kerakli masalliqarni hisoblab chiqish zarur.

- | | |
|-------------|-----------------|
| 1. un kerak | 1 kg 1200 soʻm |
| 2. tuxum | 1 dona 400 soʻm |
| 3. tuz | |
| 4. suv | |

Un va tuxuning narxidan kelib chiqib 1 kg makaronning narxi bilan solishtiramiz. 1 kg makaron 2200 soʻm. Un bilan tuxum esa 1600 soʻmni tashkil qilyapti. Shunday qilib 1 kg un va 1 dona tuxumdan 1 kg makaron olish mumkin. Narxini solishtirganimizda tuz va suv manbalaridan tashqari 1 kg makarondan 600 soʻm daromad olamiz. Kichik korxonamda kuniga 40 kg makaron sotsaam 1 oyda yaʼni 30 kunda 1200 kg makaron sotar ekanman. Pulini hisoblasak masalliqdan tashqari 720000 soʻm foyda olaman.

Shular jumlasidan kelib chiqib, mening kichik korxonamning 30 kunlik daromadi aniqlashtirildi.

Tegirmondan 30 kunda 2883600 soʻm daromad olaman.

Makaron sexdan 30 kunda 720000 soʻm daromad olaman.

Kichik korxonamning daromadi har kuni har xil boʻlishi mumkin lekin bu hisobdagi daromaddan kamaymaydi. Reja boʻyicha daromad kuniga ortishi mumkin also zarariga yurmaydi. Chunki xalq orasida un va un mahsulotlariga juda talab katta. Faqat raqobatda yutqazmasdan serharakat boʻlishim zarur.

Tegirmon va makaron sexidan olingan 30 kunlik daromadni qoʻshib hisoblasam kichik korxonamdan 30 kunda 3603600 (uch million olti yuz uch ming olti yuz) soʻm foyda olaman. Endi shu foydadaan 1 oylik elektr energiyasi soligʻi, ishchilarning oylik maoshi, texnik taʼmirlash ishlari va boshqalar uchun sarf xarajat pul mablagʻi ajratildi.

Sarf xarajatlarga alohida etibor berilib, bizne rejaga kiritilgan va quyi qismlarda toʻliq maʼlumotlar berilgan.

Kichik korxonaga foyda keltiruvchi mijozlar

Korxonaning asosiy segmentlari un sotib oluvchi xalq orasidagi odamlardir. Ular kimlar? Degan savol tugʻilishi mumkin.

Un sotib oluvchilarga nonvoyhonada ishlovchi mijozlarimiz, qolaversa xalqimiz orasida ham unga talabdor odamlar va kondeyter mahsulotlari ishlab chiqaruvchilar kiradi. Bundan tashqari korxonamiz yaqinida somsaxona, praynik va boshqa makaron sexlaar mavjud. Yuqoridagi mijozlarimiz un uchun uzoqlardan xarajat qilib ham-ashyo olib kelishadi. Eng asosiysi qishlogʻimizda tegirmon kamigi tufayli odamlar bugʻdoy donini qoʻshni qishloqdagi tegirmonda yanchitib kelishga majbur boʻlishyapti. Zamonaviy tegirmon olib kelib qursam hamqishloqlarimizning barchasi menga mijoz boʻlishiga ishonchim komil. Chunki zamonaviy qurilyotgan yangi tegirmon uni sifatli boladi. Men qurmoqchi boʻlgan tegirmon boshqa tegirmonlarga nisbatan ancha sifatli un ishlab chiqarishga moʻljallanmoqda.

Har bir o'zbek honadoni non iste'mol qilgan ekan mening mijozlarim ham yo'qolmaydi.

Kichik korxonamda ishlab chiqarilgan makaronlarga kelsak uning asosiy mijozlari oshxonalar va qo'ndi shirin lo'bar uy bekalaridir. Shu mijozlarimizga moslab qulay pishuvchan va taomga o'gacha tam beruvchi tayyor mahsulot ishlab chiqarsak oshpazlardan to'bozorning cho'qqi pog'onalarigacha chiqib boradi. Biz makaronni bozorda sotilishiga qarab ishlab chiqaramiz va makaronga o'z tegirmonimning unini ishlataman. Shunday yo'l tutsam mahsulotimizning sifati to'liq o'z nazoratimizda bo'ladi. Hozirgi kunda makaronning turi juda ko'p. shu boisdan haridorlar saralab olishga harakat qiladi. Shuning uchun biz mutaxassislar yordamidan foydalanib makaronga yangicha usulda qo'shimchalar qo'shib tayyor mahsulotni tez pishuvchan va yanada mazzali tamga ega bo'lishiga harakat qilyapmiz. Narxini ham bozor talabiga moslab qo'ysak raqobatdoshligini oshirishga tez suratlarda erishamiz va ko'proq haridorni jalb etishga erishamiz.

Korxonamning umumiy mijozlarini jadvalga olib, qaysi mahsulotni tanlab olishiga qarab qay tariqa sotilishini ko'rib chiqdim.

Korxonaga keluvchi mijozlar jadvali

№	Haridorlar	Un	Makaron	Kepak	Don qoldig'i
1	Nonvoyxonalar	+	-	-	-
2	Somsaxonalar	+	-	-	-
3	Oshxona pazandalari	+	+	-	-
4	Atrofimizdagi odamlar	+	+	+	+
5	Boshqa makaron sevlari	+	-	-	-
6	Chorva mollari boquvchilar	-	-	+	-
7	Farrandachilik firmalari	-	-	-	+
8	Qandolat mahsulotlarini tayyorlovchi korxonalar	+	-	-	-
9	Bozorda	+	+	-	-

Surxondaryo viloyatida chorvachilik va parrandachilik firmalari ko'p. Qolaversa o'zimizning qishloqda ham bunaqangi firmalar ko'plab topiladi. Shunday qilib, tegirmondan ajralib chiqayotgan kepek va don qoldiqlari ham sotilmasdan qolmaydi.

Korxonada foydasidan ish haqining taqsimlanishi

Ishchilarga 1 oyda olingan daromadning 9 %ni ajratamiz. Shunday yo'l bilan ishni tartibga solib olsak ishchilar o'z xizmat haqlarini oshirish maqsadida yaxshiroq ish olib borishadi. Chunki foizli hisobda, daromad oshsa ish haqi ko'payadi, kam olinayotgan daromadda esa ish haqi pasayib boradi. undan keyin ishchilar faqat daromad ortishiga harakat qilishadi.

Nomi	Jami daromad	To'lov soliqlari	Texnik ta'mirlash ishlari	Ishchiga xizmat haqi berish	Sof foyda
Tegirmon	100 %	3%	8%	9%	80%
Makaron sex	100%	3%	8%	9%	80%

Nomi	Jami daromad	To'lov soliqlari	Texnik ta'mirlash ishlari	Ishchiga xizmat haqi berish	Sof foyda
Tegirmon	2883600	86508	230688	259524	2306880
Makaron sex	720000	21600	57600	648000	576000

Jadvallarda foydaning qay tariqa taqsimlanishi aniq ko'rsatilgan. Har xil holatlarni o'rganib chiqqan holda korxonamning foyda olish % miqdori o'zgarmaydi. Ishchilar soni ortganda ham narx navo o'zgariganda ham bu qiymat o'zgarimasligi uchun alohida formuladan foydalanamiz.

$$F=M\%/n$$

Bunda F-korxonaga kerakli bo'lgan ishchi kuchi. M-korxonamdan ish haqiga ajratilgan foydaning foiz miqdori. n-ishchilar soni.

Korxonamda ishchilar soniko'p bo'lmamasligi mumkin lekin bitta dastgohni ikki kishi 15 kundan almashib ishlatishiga to'g'ri kelishi mumkin. Shunday holatlarda boshni qotirmaay dastgohning foydasini jadval va formula asosida taqsimlaymiz.

Yig'ib olingan foyda va kredit to'lovi haqida hisob-kitoblar.

Jami bir oyda to'plangan daromadimiz tegirmonda 2883600 so'm bo'lgan bo'lsa, bu daromaddan ajratamiz

1. To'lov soliqlari 86508 sso'm
2. Texnik tamirlash ishlariga 230688 so'm
3. Ishchilarga xizmat haqi beramiz 259524 so'm

Shulardan korxonamizda sof foyda qoladi 2306880 so'm.

Makaron sexida esa jami bir oylik daromad o'rtacha 720000 so'mni tashkil qiladi. Bundan

1. Yo'd soliqlari - 21600 so'm
2. Texnik tamirlash ishlariga - 57600 so'm
3. Ishchilar xizmat haqiga - 64800 so'm ajratamiz.

Qolgan sof daromadim 576000 so'mni tashkil qiladi.

Demak, tegirmon va makaron seximdagi bir oylik foydamni qo'shib hisoblasam, xarajatlardan tashqari 2882880 so'm bo'lar ekan.

Bu ko'rsatkich har xil natija ko'rsatishi mumkin. Shunday ekan o'rtacha daromadimni 2000000 so'm deb hisoblaganimda ham kredit to'lovini bemalol amaalga oshira olaman.

SWOT tahlili

Korxonaning kuchli ichki tomonlari shundan iboratki, barcha texnologiyalar yangi va tajribali mutaxassislar qo'ldida yaxshi faoliyat ko'rsatadi. Eng asosiysi xom-ashyoni ko'p sotib olmaymiz. Xalqqa don yanchib berib, % miqdorida don yig'ib olamiz. Donlarni un qilib sotamiz. Qolaversa sotilmagan yoki o'z ihtiyorimiz bilan tayyorlagan unlardan o'zimizning korxonamda makaron ishlab chiqaraman. Deyarli mahsulotning ko'p qismi o'z korxonamda aylantiriladi. Bu degani daromaad ko'proq bo'ladi degani. Korxonamning kuchli tomonlaridan biri yangi, zamonaviy, sifatli mahsulot ishlab chiqaradi va boshqa korxonalar bilan bemalol raqobat qila oladi.

Kichik korxonamning zaif ichhki tomonlari.

Zaif tomonlarimiz, bizda to'liq bir kunda 24 soat elektr toki bo'lmaaydi. Kuniga 8-9 soat elektr toki yonadi. Shu hisobda men kunlik daromadimni 6-7 soatga ish vaqtini belgilab hisoblab chiqdim.

Tashqi imkoniyatlarga keladigan boʻlsak, bizda imkoniyatlar juda katta. Har bir oʻzbek xonadoni non isteʼmol qilar ekan tegirmonimizga har kuni tinimsiz ish topiladi. Unlarimiz ham sotilmasdan qolmaydi. Eng qiziq shundaki tegirmonda oʻnondan tashqari kepaklarni ham chorva mollarga sotib olishadi. Donni tozalaganda dondan ajralgan katta va kichik donli chiqindilarni ham parrandalar uchun sotib olishadi. Korxonamizning eng qulay tashqi imkoniyatlari quyidagilar hisoblanadi:

1. korxonaga nonvoyxona, somsaxona va boshqalar tomonidan mijozlarga qulay va yaqin.
2. un va un maaxsulotlarigaa talab katta .
3. odamlarga qulay boʻlgan joydan quriladi.
4. elektr manbasiga qulay joyda.
5. xom-ashyodan to tayyor mahsulotgacha hamda korxonada ajralgan chiqindi. Donlargacha hamisha haridor topiladi.

Korxonam uchun tashqi tomondan havf xatarlar ham yoʻq emas. Ishlab chiqargan makaron mahsulotlarimiz bozorda kam sotilib qolishi mumkin. Faslning qish oylarida don yanchitishgaa ozroq mijozlar keladi. Korxonamni ishga tushirib kreditimni toʻliq toʻlaginimcha tegirmonda raqobatchilarim koʻpayib ketishi mumkin. Belgilangan ish haaqiga mutaxasislar ishlamasligi mumkin. Texnik sabablarga koʻra 2-3 kun elektr toki kelmay qolishi mumkin. Lekin mening korxonam hech qachon zarariga ishlamaydi. Havf xatarlar salgina daromadni pasaytirishi mumkin xolos.

Xulosa

Mening kichik korxonamni qurib bitkazgandan keyin katta daromad olishga moʻljallab rejaga olingan. Yaxshi daromadni yoʻlga qoʻyish uchun yangi texnologiyalar sotib olaman va malakali mutaxasislar qoʻliga topshiraman. Yuqorida koʻrsatilgan 7442857 soʻm yaʼni korxonamga sarflanadigan pul mablagʻini qoplatish uchun ketadigan vaqtni tahminiy va aniq hisoblasam, kuniga 6-7 soat korxonam ishlasa 1 oyda $7 \cdot 30 = 210$ soat ishlaydi. Bu koʻrsatkich normal kunlik hisoblangan. Demak korxonam kuniga 7 soat ishlasa, sarflangan pulni 3 yoki 4 oyda qoplatib olaman. SWOT tahlil natijalarini ham oʻylab qaraganda, korxonani qurishga bir oy ketsa qolgan 11 oy ichida bemalol xarajatni qoplab, kredit toʻlovini amalga oshirib, qoʻshimcha daromad olishga ham erishaman.

Men bu biznes gʻoyam bilan oʻz yashash sharoitimni, elimga qilmoqchi boʻlgan yordamimni, qishlogʻimizda sanoat rivojlanishi yaxshi tomonga oʻzgartiraman. Bizga yurtboshimiz shuncha sharoit yaratib berayotgan ekan, men bu imkoniyatlardan toʻgʻri foydalanib, oʻz harakatlarim evaziga yakka tartibdagi tadbirkor boʻlib, yashashimni ijobiy tamonlarga oʻzgartirib shu sohani yanada mukammalroq oʻrganmoqchiman. Mening korxonamda ishchilarga qulay sharoit toʻliq yaratiladi hamda ularning oylik maoshlari % hisobida oʻz vaqtida berib boriladi. Korxonamda qulay ish olib borish uchun jihozlarni ishchilar va mijozlar uchun qulay joylashtirish kerak.

Mening kichik korxonam ishga tushganidan keyin oʻz-oʻzidan mijozlar koʻpaya boshlaydi. Oʻsha mijozlarga yaxshi koʻngildagidek xizmat koʻrsata boshlasak korxonaga keladigaan foyda miqdori ortib boradi. Bu esa ishchilar ish haqini oʻz vaqtida koʻproq olishiga imkoniyat tugʻdiradi.

Bundan tashqari keladigan foyda to'planib yanada kattaroq biznes rejalarga undaydi. Buning uchun korxonamda ish qulay va tez amalgam oshirilishi uchun jihoz va uskunalarni qulay joyga joylashtirib olishimiz kerak:

- tegirmonning kirish joyiga tarozi qo'yiladi, chunki tegirmonga kelgan donni tarozi bilan tortib olib qabul qilaamiz.
- donni tozalaydigan elaklar uch qavatli qilib tebranma harakat qiladigan qilib o'rnatiladi. Bu elaklar dondan katta va kichik aralashmalarni ajratib oladi.
- Hampa (donni namlab vaqtincha saqlaydigan qurulma) o'rnatiladi.
- Xonaning qulay joyiga tegirmon valli dastgohlari o'rnatiladi.
- Boshqa xonaga makaron sexi o'rnatiladi. Bu sex esa tegirmonga qulay bo'ladi. Chunki tegirmondan makaron sexga un olib o'tilishi kerak.

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 5.000.000	Qaytariladigan jami mablag' 5.137.500
Yillik % stavkasi: 3%	Ummumiy % summasi: 137.500
Kredit muddati: 18 oy	Har oyda qaytariladigan kredit tani: 333.333
Imtiyozli oylar muddati: 3 oy	Haqiqatda to'dovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

DRAS MATO ISHLAB CHIQRISH BO'YICHA

BIZNES REJA

Termiz – 20__ yil

Reja:

1. Bizn s tavsifi
2. Bizn sning asosiy maqsadi
3. Bizn sning yuridik maqomi
4. Ishlab chiqarish jarayoning tavsifi
5. Mark ting yondashuvi
6. Moliyashtirish r jasini ishlab chiqing
7. Ish r jasi (rejasi)
8. Xulosa

Biznes tavsif

Farg`ona vodiysida ipakchilik bilan qadimdan shug`ullanib kelishgan. Ayniqsa Marg`ilon hunarmandlari tomonidan qo`l do`konida to`qilgan ipak matolar: xon atlas, adras, shoyi ayollar uchun tayyorlangan bo`lsa, erkaklar uchun esa alak va beqasam to`nliklar tayyorlangan.

Tabiiy ipakdan toqilgan ipak matolar hozirgi kunda ham o`z qimmatini yo`qotgan emas. Chunki tabiiy ipak o`zgacha kompleks hususiyatlari bilan birga to`qimachilik tolalaridan ancha ustun turadi. Uning sanitariya gigienik hususiyatlari ekologik tozaligi, chiroyli tashqi ko`rinishi yoqimliliigi, jilovlanishi pishiqliligini yuqoriligi bo`yalishi va boshqa foydali tomonlari bilan haridorlarini lol qoldirib kelmoqda. Tabiiy ipakdan to`qilgan matolarni yana shunday hususiyatlarni ularga kuya tushmasligi chaquvchi parazit jonzotlarni yaqinmasligi kemuruvchi sichqon va kalamushlarni to`shak va ko`rpalarni qirchimasliklari hali birorta boshqa matolarda mavjud emas.

Biz tamondan taklif etilayotgan mahsulot ó adras. Tandasi tabiiy ipakdan, arqoq ipi esa kalava ipdan tashkil topgan. Adras matosi o`z sifati jihatidan xon-atlas matosidan farqi shundaki, unda arqoq ipi su`niy ipak o`rniga kalava ipi ishlatiladi. Buning natijasida havo o`tkazuvchanligi, ekologik tozaligi o`zgarmagan holda mahsulot tannarxi 20% ga arzonlashadi.

Biznes maqsadi

Ishlab chiqarayotgan mahsulot bilan asosan O`zbekistondagi xotin ó qizlarini, yurtimizga tashrif buyurayotgan (yiliga 2 mil.dan ortiq) chet-el m`hmonlarini milliy matolarga bo`lgan talabini qondirish.

Biznesning yuridik maqomi

Tadbirkorlik faoliyati xususiy korxonada shaklida davlat ro`yxatidan o`tkaziladi. Korxonada ishchilar soni 2 va undan ortiq kishini tashkil etadi.

Ishlab chiqarish jarayoning tavsifi

Korxonada ishlab chiqarish bilan shug`ullanadi. Ishlab chiqariladigan mahsulot nomi ó adras. Ushbu ishlab chiqarish jarayoni uch bosqichda amalga oshiriladi:

1. Tayyorlangan tanda va arqoq iplarini olib kelish va do`konlarga tortish, o`rnatish. Bu xom ashyoni Marg`ilon shahar Hunarmandlar jamiyatidan pul o`tkazash yo`li bilan olib kelinadi va qo`l do`konlariga tortiladi. Bitta tanda ipi 400 mert (2 mln. so`m). Korxonada 3 ta tanda ipini olib kelib o`rnatish ko`zda tutilgan. 1 tanda ipiga ketadigan arqoq ipi 15 kg ni tashkil etadi (1ta arqoq ipi 24000 so`m).

$$400 \cdot 3 = 1200$$

$$15 \cdot 3 = 45$$

2. Ishlab chiqarish jarayoni:

Bu jarayonda olib kelingan tanda iplari usta Gulavardor tomonidan qo`l do`konlariga tortiladi. 1 kunda 1 ta qo`l do`koniga tanda ipi tortiladi va tortilgan tanda iplari to`quvchi tomonidan to`qilib, to`qilgan matolarimiz karanter qilinib ishlov beriladi.

3. Marketing bosqichi amalga oshiriladi:

Marketing

Ishlab chiqarish jarayonining 3 o`bochqichi bu o` marketing ya`ni, bozor iqtisodiyoti bilan aloqaga kirishish.

Ishlab chiqariladigan mahsulot o` adras. Mahsulotning o`ziga xos hususiyati shundan iboratki, bozorda doimiy talabga ega, ehtiyoj hamishi seziladi. Boshqa to`qimachilik matolariga nisbatan o`zining kompleks xususiyatlariga ega. Bizning segmentlarimizga Termiz, Andijon, Samarqand, Qashqadaryo, Shahrisabz bozorlari kiradi. Men vositachilik faoliyatim orqali ular bilan savdo aloqalarini 2007 yildan buyon shu mahsulotga bo`lgan ehtiyojlarni qondirish orqali o`rnatib kelaman. Endilikda esa bu mahsulotni o`zim ishlab chiqarmoqchiman va bozor talablariga mos, arzon mahsulot yetkazib bermoqchiman. Narx qo`yish bozor talablariga va tizimiga asosan qo`yiladi. Sotish kanallari: O`zbekiston Respublikasi viloyatlari bo`yicha sotiladi. Asosan Surxondaryo, Qashqadaryo, Samarqand.

Reklamadan foydalanaman: Gazeta, jurnallar va afishalar. Mijozlarga qo`shimcha xizmatlar turlarini taklif etaman. Matolarga mos modalarni ayollar kiyimiga va uy ro`zg`or buyumlariga tavsiya etaman. Turli ko`rinishdagi mukofotlar va sifatli mahsulot orqali iste`molchilarni jalb qilaman.

Ishi boshlash uchun kerak bo`lgan kapital

Nomlanishi	Summasi	O`z hisobidan	Kredit mablag`iga
Bino	3.000.000	3.000.000	-
Asbob uskuna (texnologiya)	200.000	200.000	-
Mebel	1.000.000	1.000.000	-
Xom ashyo	6.072.000	1.072.000	5.000.000
Aylanma mablag`	1.000.000	500.000	-
Boshqa	500.000	500.000	-
Jami:	11.772.000	6.272.000	5.000.000

Bir dona mahsulot tannarxi

	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi	1 dona mahsulotga xarajat
Xom ashyo	Metr	400	2.000.000	5.000
Energiya resurslari		-	-	-
Ish haqi	so`m		240.000	1.000
Transport xarajatlar	so`m		100.000	250
Boshqa xarajatlar	so`m		100.000	250
Jami 1 dona mahsulot tannarxi:				6.500

Moliyaiy reja

Mahsulot turi	Soni (1 oylik)	Narxi (so`m)	Yalpi tushum (1 oyda)	Yalpi tushum (1 yilda)
Adras	200 metr	10.000	2.000.000	12.000.000

Moliyaiy reja (davomi)

Ko`rsatkichlar	1 oylik	6 oylik	1 yilda	1.5 yilda
Sotishdan tushgan tushum	2.000.000	12.000.000	24.000.000	36.000.000
Sotiladigan mahsulot tannarxi	1.300.000	7.800.000	15.600.000	23.400.000
Amortizatsiya	5.600	33.600	67.200	100.800
Soliq (5 %)	120.000	720.000	1.440.000	2.160.000
Boshqa doimiy xarajatlar	50.000	300.000	600.000	900.000
Kredit bo`yicha foiz to`lovi	12.500	70.640	117.297	138.660
Asosiy qarz qaytarilishi	-	1.162.791	2.325.581	2.616.279
Sof foyda	511.900	1.912.969	3.849.922	6.751.458

Xulosa

Bu loyihamizdan xulosa shuki tabiiy ipakdan tayyorlanadigan matolarga aholi ehtiyoji juda katta va bu ehtiyoj turmush ó tarzimiz yaxshilanishidagi sari ortib boradi. Bu ehtiyojni qondirish bilan bir qatorda Prezidentimiz I.A.Karimov belgilab bergan ustuvor vazifalarni ham amalga oshiramiz.

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 5.000.000	Qaytariladigan jami mablagʻ 5.137.500
Yillik % stavkasi: 3%	Ummumiy % summasi: 137.500
Kredit muddati: 18 oy	Har oyda qaytariladigan kredit tani: 333.333
Imtiyozli oylar muddati: 3 oy	Haqiqatda toʻlovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	% toʻlovi	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

**AKFA VA CHERIPITSA MAHSULOTLARINI
ISHLAB CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

1. Rezume.
2. Biznes tavsif.
3. Biznesning maqsadi.
4. Kapitallarning yoʻnaltirilishi.
5. Marketing.
6. Ishlab chiqarish xarajatlari.
7. Sotuvdan tushadigan tushum.
7. Odimlar rejasi.
8. Moliyaviy koʻrsatkichlar.
9. Bank kreditini qaytarish rejasi.
10. Xulosa.

Rezume

Biznes g'oya: Akfa va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarish

Korxonalar nomi: oʻ_____oʻ CHJ. Mas'uliyati cheklangan jamiyati _____. 20____ yild _____ hokimligi tomonidan ___/___ son bilan ro'yxatga olingan.

Xizmat ko'rsatuvchi bank: _____

Yuridik manzili: _____

Biznesni amalga oshiruvchi shaxs haqida:

F.I.S.H.: _____

Tug'ilgan joyi va yili: _____

Pasport ma'lumotlari: _____

Ma'lumoti: _____

Telefon raqami: _____

Biznes tavsifi

Mamlakatimiz iqtisodiyotining asosiy tarmogʻi oʻ agrosanoat sohasida mahsulot ishlab chiqarish, tayyorlash, qayta ishlash, taʼminot, xizmat koʻrsatishga ixtisoslashgan boʻlib bu odatiy koʻrinishga aylandi.

Bunda biz bugungi kunda tumanimiz aholisining talab hamda barcha ehtiyojlarini atroflicha oʻrganib chiqqan holda, oʻ bor imkoniyatlarimizdan kelib chiqib, tumandagi aholiga va korxonalar, tashkilotlarga arzon va sifatli akfa va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarishni yoʻlga qoʻymoqchimiz. Faoliyatni yoʻlga qoʻyish uchun zarur texnika uskunalari va xom-ashyolarni xarid qilish maqsadida oʻ_____oʻbankdan 3 yil muddatga 24.500.000 soʻm kredit olish rejalashtirilgan. Olinadigan kredit mablagʻlarining 15.000.000 soʻmiga akfa va va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarishda zaruriy texnik uskunalari hamda 9.500.000 soʻmga xom-ashyo xarid qilish uchun sarflanadi.

Biznes maqsadi

o' _____ o' MCHJ faoliyatini kengaytirish orqali, aholiga sifatli va arzon narxlarda akfa va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarib, uni yetkazib berishni yo'lga qo'yib, bu faoliyat natijasida daromad olishni maqsad qilganmiz.

Biznes rejaning faoliyatini muvoffaqiyatli amalga oshirib, olinadigan daromadlarimizga doimiy ravishda o'z ish ko'lamimizni yanada kengaytirib borishni o'z oldimizga maqsad qilib qo'yganmiz.

Mablag'larning yo'naltirilishi

№	Nomi	Soni	Narxi	O'z hisobimizdan	Kredit hisobidan
1	Aylanma mablag'o			2.000.000	-
2	Akfa dastgohlari (komplekt)	1	7.000.000	-	7.000.000
3	Cheripitsa dastgohi	1	8.000.000	-	8.000.000
4	Bino	1	32.500.000	32.500.000	-
5	Akfa profil	560	12.500	-	7.000.000
6	Profnastil	251.5	16.500	-	2.500.000
Jami:				34.500.000	24.500.000

Marketing

Mahsulot turi: akfa va cheripitsa mahsulotlari

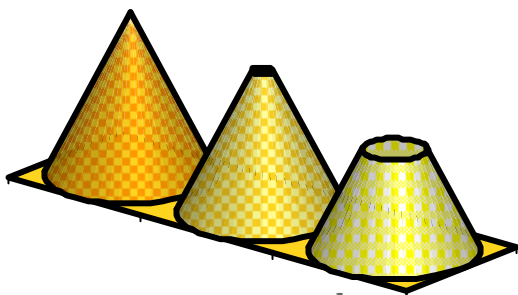
	<i>Kim? (mijozlar)</i>	<i>Nima? (talablar)</i>	<i>Qanday? (bizning xizmatimiz)</i>
Bugun	Aholi, korxonalar va tashkilotlar	Akfa (<i>eshik va deraza romlari</i>), cheripitsa mahsulotlari	Akfa eshik va deraza romlari hamda cheripitsalarni ishlab chiqarish
Ertaga	Aholi, korxonalar va tashkilotlar, mahalliy va xorijiy kompaniyalar	Barcha turdagi va rangdagi akfa (<i>eshik va deraza romlari, tokchalari</i>) hamda cheripitsa mahsulotlari, plastik quvurlar	Qurilish va pardozlash mollarini ishlab chiqarish

Mahsulot va xizmat turining o'ziga xosligi: yuqori sifat, har qanday ob-havo sharoitiga moslashtirilganligi, mijozlar istaklariga ko'ra barcha shakl va rangdaligi hamda barcha uchun qulay narxlarda ekanligi.

Bozordagi ulush: bizning tumanimizda shu kabi mahsulotlarni ishlab chiqaruvchi 4 ta sexlar mavjud. Lekin ularda bu xizmatlar birgalikda ko'rsatilmaydi, bu esa mijozlarning bizni xizmatimizni tanlashlari uchun turtki bo'ladi. Shuningdek, bizdagi texnik uskunalar va faoliyatdagi yangiliklar ham mijozlarni ko'proq jalb etishga xizmat qiladi.

Shularning barchasini hisobga olgan holda bozordagi ulushimiz o'rtacha 20%ni tashkil etadi. Mijozlar ishonchini oqlaganimizdan so'ng ularning soni yanada ortishi aniq.

Segmentlar: bizning segmentlarimizni qurilish firmalari, korxonalar va tashkilotlar hamda aholi tashkil etadi.



№	Segmentlar	%
1	Qurilish firmalari	40
2	Korxonalar va tashkilotlar	35
3	Aholi	25

Narx qo'yish tizimi: tannar+foyd v mijozlar to'lay oladigan narx

Reklama: mahalliy televideniya va gazetalarda e'lonlar, brashuralar tarqatishdan foydalaniladi.

Marketing (davomi)

Raqobatchilarning tahlili

	Mahsulotning iste'mol xususiyati	Sifati	Narxi	O'rami	Kafolati
Bizning mahsulot va xizmatimiz	Yuqori darajada	Yuqori	Bozor narxidan arzon	Bor	Bor
1. Raqobatchi mahsuloti	Yaxshi	O'rtacha	Bozor narxi	Bor	Bor
2. Raqobatchi mahsuloti	O'rtacha	O'rtacha	Arzon	Yo'q	Bor

S W O T tahlili

Kuchli tomonlar (ichki)	Kuchsiz tomonlar (ichki)	Imkoniyatlar (tashqi)	Xatar (tashqi)
<ul style="list-style-type: none"> - sohada tajribali ustalarning bizda borligi - korxonamiz shahar markazida joylashganligi - xizmatimiz va mahsulotimizning arzonligi - sifatning yuqoriligi 	<ul style="list-style-type: none"> - kerakli uskunalarning yetishmasligi - doimiy mijozlarning hozircha kamligi 	<ul style="list-style-type: none"> - sohani qo'llab-quvvatlashda qonun va qarorlarning borligi - mijozlarda talabning kattaligi 	<ul style="list-style-type: none"> - xom-ashyoning vaqtida yetib kelmasligi - xom-ashyolar narxining oshishi - bozor narxlarining keskin tushushi

Mahsulotlar tannarxi rejasi

Eshik (120x200 m²)

Alyumin profillar	Soni	Narxi
Qanot	5.2 m	65.000
Kosa	6.4 m	80.000
Qulf	1 dona	180.000
Oʻrta	3.2	23.300
Chovush	12 t	7.938
Shtapik	12.8 m	280.000
Oyna	1.8 m ²	30.600
Jami:		252.800
Aksessuarlar	Soni	Narxi
Ruchka	1 t	21.500
Soidinitel	4 t	1.600
Samorez	0.3 gr	3.500
Rezina profil X	13.2 m	4.800
Rezina okno	9.2 m	8.000
Petler	6 dona	18.000
Shpingatel	2 dona	14.500
Jami:		71.900
Umumiy:		324.700

Cheripitsa (1 dona)

Nomi	Soni	Narxi
Profnastil	1	22.000
Boʻyoq	250 gr	6.500
Choʻtka	1 dona	1.500
Jami:		29.000

Deraza (135x145 m²)

Alyumin profillar	Soni	Narxi
Qanot	3.5 m	43.700
Kosa	5.6 m	70.000
Tij	3 don	6.000
Oʻrta	3.5	26.000
Chovush	8 t	2.500
Shtapnik	10.6 m	24.000
Shisha	2 m ²	47.000
Jmi:		219.200
Aksessuarlar	Soni	Narxi
Ruchka	1	6.000
Soidinitel	4	2.000
Samorez		2.500
Rezina profil	16	12.000
Rezina steklo	10.6	7.200
Jami:		29.700
Umumiy:		248.900

Davr xarajatlari

Xarajat nomi	O'l.bir	1 oyda		6 oyda		12 oyda	
		Kv	narxi	Kv	narxi	kv	Narxi
Elektr energiyasi	kv soat	1.2	87.0	7.2	522.0	14.4	1.044.0
Boshqa ko'zda tutilmagan xarajatlar	so'm	200.0		1.200.0		2.400.0	
Jami:		287.0		1.722.0		3.444.0	

Sotuvdan tushadigan tushumlar rejasi

Mahsulot turi	Sotilgan mahsulot soni (1 oylik)	Mahsulot narxi	Oylik yalpi tushum	Yillik yalpi tushum
Akfa ekish (120 200 m ²)	15 dona	420.000	6.300.000	75.600.000
Akfa deraza (135 145 m ²)	20 dona	345.000	6.900.000	82.800.000
Cheripitsa	50 dona	35.000	1.750.000	21.000.000
Jami:			14.950.000	179.400.000

Xarajatlar rejasi

Nomi	Kerakli xom-ashyo narxi (1 donasiga)	Oylik	Yillik
Eshik uchun profil (120 200 m ²)	324.000	4.860.000	58.320.000
Deraza uchun profil (135 145 m ²)	248.900	4.978.000	59.736.000
Cheripitsa uchun profnastil	29.000	1.450.000	17.400.000
Jami:		11.288.000	135.456.000

Ish xodimlar ish haqi

Lavozimi	Soni	Ish haqi 1 oylik	Ish haqi 6 oylik	Ish haqi 1 yillik
Rahbar	1	200.000	1.200.000	2.400.000
Hisobchi	1	150.000	900.000	1.800.000
Ishchi	3	120.000	360.000	4.320.000
Jami:		710.000	4.260.000	8.520.000
Ijtimoiy sug'urta	5	170.400	1.022.400	2.044.800

Moliyaviy natijalar hisobi

№	Ko'rsatkichlar	1 yillik
1	<i>Sotishdan tushgan mablag'</i>	<i>179.400.000</i>
2	Doimiy xarajatlar	138.900.000
3	Kredit foizi to'lovi (yillik 6%)	1.408.750
4	Amortizatsiya ajratmasi 5%	1.500.000
5	Ish haqi	8.520.000
6	Ish haqidan ajratma	2.130.000
7	Daromad solig'i	12.558.000
8	<i>Sof foyda</i>	<i>14.383.250</i>
9	Kredit asosiy qismini qaytarish	9.800.000

Xulosa

Loyihani amalga oshirish uchun olingan kredit mablag'idan 3 yilda 43.149.750 so'm foyda olishga erishildi. Olingan sof foydadan kreditga olingan 24.500.000 so'm mablag'ni bankka qaytarilishi belgilangan muddat ichida amalga oshirilishini ko'rsatadi. Loyiha bo'yicha olib borilgan tahlillar shuni ko'rsatmoqdagi yangi turdagi mahsulot tuman qurilish materiallari bilan shug'ullanuvchi ishlab chiqarish korxonalarida yetakchi mavqeyga erishish, tayyor mahsulotni cheklanmagan va xaridorlar uchun qulay tartibda yetkazib berish kabi muhim omillar belgilangan natijaga olib kelishini ko'rishimiz mumkin.

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 24.500.000 soʻm

Yillik foiz stavkasi: 6 %

Kredit muddati: 3 yil

Imtiyozli oylar soni: 6 oy

Oylar	Kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovlari	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
2	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
3	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
4	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
5	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
6	24 500 000	0	122500	122500	24 500 000
7	24 500 000	816667	122500	939167	23 683 333
8	23 683 333	816667	118417	935083	22 866 667
9	22 866 667	816667	114333	931000	22 050 000
10	22 050 000	816667	110250	926917	21 233 333
11	21 233 333	816667	106167	922833	20 416 667
12	20 416 667	816667	102083	918750	19 600 000
13	19 600 000	816667	98000	914667	18 783 333
14	18 783 333	816667	93917	910583	17 966 667
15	17 966 667	816667	89833	906500	17 150 000
16	17 150 000	816667	85750	902417	16 333 333
17	16 333 333	816667	81667	898333	15 516 667
18	15 516 667	816667	77583	894250	14 700 000
19	14 700 000	816667	73500	890167	13 883 333
20	13 883 333	816667	69417	886083	13 066 667
21	13 066 667	816667	65333	882000	12 250 000
22	12 250 000	816667	61250	877917	11 433 333
23	11 433 333	816667	57167	873833	10 616 667
24	10 616 667	816667	53083	869750	9 800 000
25	9 800 000	816667	49000	865667	8 983 333
26	8 983 333	816667	44917	861583	8 166 667
27	8 166 667	816667	40833	857500	7 350 000
28	7 350 000	816667	36750	853417	6 533 333
29	6 533 333	816667	32667	849333	5 716 667
30	5 716 667	816667	28583	845250	4 900 000
31	4 900 000	816667	24500	841167	4 083 333
32	4 083 333	816667	20417	837083	3 266 667
33	3 266 667	816667	16333	833000	2 450 000
34	2 450 000	816667	12250	828917	1 633 333
35	1 633 333	816667	8167	824833	816 667
36	816 667	816667	4083	820750	0

**POMIDORNI QAYTA ISHLAB,
TOMAT MAHSULOTLARINI ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

1. Rezume.
2. Biznes tavsif.
3. Biznesning maqsadi.
4. arketing.
5. Kapitallarning yoʻnaltirilishi.
6. Ishlab chiqarish xarajatlari.
7. Ishlab chiqarish hajmi.
8. odimlar rejasi.
9. Moliyaviy koʻrsatkichlar.
10. Bank kreditini qaytarish rejasi.
11. Xulosa.

Rezume

Biznes g'oya: pomidorni qayta ishlab, tomat mahsulotlarini ishlab chiqarish

Korxonasi nomi: o'_____o' xususiy korxonasi. _____.____. 20____ yild _____
hokimligi tomonidan ___/___ son bilan ro'yxatga olingan.

Xizmat ko'rsatuvchi bank: _____

Yuridik manzili: _____

Biznesni amalga oshiruvchi shaxs haqida:

F.I.SH: _____

Tug'ilgan joyi va yili: _____

Pasport ma'lumotlari: _____

Ma'lumoti: _____

Telefon raqami: _____

Biznes tasnif

Barchamizga ma'dumki, O'zbekiston Respublikasi aholisining 65% qishloqlarda yashaydi va aholining ko'pchilik qismi dehqonchilik bilan shug'ullanadi. Ushbu loyihani amalga oshirishdan asosiy maqsad esa dehqonchilik mahsulotlarini qayta ishlash, ya'ni pomidor mahsulotlarini qayta ishlab aholiga sifatli va arzon tomat mahsulotlarini yetkazib berish.

Yurtimizda ushbu sohani rivojlantirish uchun juda qulay imkoniyatlar mavjud. Xom-ashyoning arzon tushishi, ishlab chiqariladigan mahsulot tannarxining pasayishiga sabab bo'ladi.

Shuning uchun biz biznes rejani pomidorni qayta ishlash va yengil saodatni rivojlantirishga qaratdik. Bizning tumanimizda tomat mahsulotiga bo'lgan ehtiyoj yuqori. Shularni inobatga olgan holda biznes rejaning qisqacha mazmunini mavsumiy tomat mahsulotlari ishlab chiqarish va uni yil davomida xalqimiz ehtiyojini qondirish, sexda ish olib boradigan xodimlarni ishsiz qolmasliklari uchun imkon yaratish.

Biznes maqsad

- Pomidorni qayta ishlab chiqarish;
- Aholini tomat pastasiga boʻlgan ehtiyojini qondirish;
- Tumandagi mavjud ovqatlanish shaxobchalariga tomat pastasini yetkazib berish;
- Daromad olish.

Biznesning yuridik maqomi

20__ yil ____ yil ____ davlat roʻyxatidan oʻtgan.

Yuridik manzil: _____ tumani, _____ koʻchasi ____ uy.

Telefon: _____

Marketing

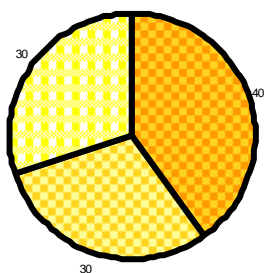
Mahsulot turi: tomat pastalari

Bozorni oʻrganish tahlili: tadbirkorlikning ushbu faoliyatini boshlashdan oldin viloyat tumanlaridagi dehqon bozorlari va oziq-ovqat savdo doʻkonlarini oʻrganib chiqilganda tumanlarda ushbu faoliyat bilan shugʻullanadigan korxonalar, tadbirkorlar kamligi va savdo rastalarida sotilayotgan tomat pastalari qiymat narxlarda sotilayotganligi maʼlum boʻldi.

Korxonamiz oʻz mahsulotlarini boshlangʻich etapda faqatgina tuman miqyosida sotishni rejalashtirganmiz. Vositachilar tomonidan sotishni ragʻbatlantirish uchun ularga yetkazilgan mahsulotlarga savdo chegirmalari belgilanadi va bu chegirmalar sotish hajmining oʻsishiga qarab oshirib boriladi.

Mahsulot va xizmat turning oʻziga xosligi: yuqori sifatligi, mijozlar uchun arzon hamda qulay narxlardaligi va ekologik jihatdan tozaligi.

Segmentlar: bizning segmentlarimiz aholi, savdo doʻkonlari, tibbiyot, taʼlim muassalari, ishlab chiqarish va umumiy ovqatlanish korxonalari.



№	Segmentlar	%
1	Aholi	40
2	Savdo doʻkonlari	30
3	Boshqa xaridorlar	30

Narx qoʻyish tizimi: tannarx+foyda

Reklama: mahalliy televideniya va gazrtalarda eʼlonlar

Marketing (davomi)

Raqobatchilarning tahlili

	Mahsulotning iste'mol xususiyati	Sifati	Narxi	O'rami	Kafolati
Bizning mahsulot va xizmatimiz	Yuqori darajada	Yuqori	Bozor narxidan arzon	Bor	Bor
1. Raqobatchi mahsuloti	Yaxshi	O'rtacha	Bozor narxi	Bor	Bor
2. Raqobatchi mahsuloti	O'rtacha	O'rtacha	Arzon	Yo'q	Bor

S W O T tahlili

<i>Kuchli tomonlar (ichki)</i>	<i>Kuchsiz tomonlar (ichki)</i>	<i>Imkoniyatlar (tashqi)</i>	<i>Xatar (tashqi)</i>
- sohada tajribali ustalarning bizda borligi - korxonamiz shahar markazida joylashganligi - xizmatimiz va mahsulotimizning arzonligi - sifatning yuqoriligi	- kerakli uskunalarning yetishmasligi - doimiy mijozlarning hozircha kamligi	- sohani qo'llab-quvvatlashda qonun va qarorlarning borligi - mijozlarda talabning kattaligi	- xom-ashyoning vaqtida yetib kelmasligi - xom-ashyolar narxining oshishi - bozor narxlarining keskin tushushi

Kapitallarning yo'naltirilishi

№	Nomi	Soni	Narxi	O'z hisobidan	Kredit hisobidan
1	Tomat pastasini tayyorlash dastgohi	1	30.000.0	30.000.0	-
2	Tomat pastasini qadoqlash uskunasini	1	21.000.0	-	21.000.0
3	Bino	1		O'z hisobidan	-
4	Xom-ashyo uchun aylanma mablag'			3.500.0	-
5	Boshqa xarajatlar			1.000.0	
Jami:				34.500.0	21.000.0

Bir dona mahsulot tannarxi

	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi	1 dona mahsulotga xarajat
Xom-ashyo	Kg	5	250	1.250
Energiya resurslari	Kw	1	72.34	72.34
Ish haqi	soʻm	dona	81	424
Kommunal toʻlovlar	soʻm		100.66	100.66
Transport xarajatlar	Km		110	110
Boshqa xarajatlar			55	55
Jami bir dona mahsulot tannarxi:				2.012

Ishlab chiqarish hajmi

Mahsulot nomi	Bir kunlik	Bir oylik	To'rt oylik	Yillik
Tomat pastasi	110	3.300	13.200	39.600

Sotuvdan tushadigan tushum

Mahsulot nomi	Soni (1 oylik)	Narxi	Yalpi tushum 1 oyda	Yalpi tushum 1 yilda
Tomat pastasi	3.300	3.200	10.560.000	126.720.000

Tashkiliy reja

Faoliyatni xususiy korxonada rahbari boshqaradi va kelgusidagi rivojlanish strategiyasini tuzadi. Ishlab chiqarish jarayonini boshqarish rahbar tomonidan mas'ul muhandis texnik xodimlar orqali amalga oshiriladi.

Ishlab chiqarishni tashkil etish masalasi bilan muhandis texnik xodimlar to'g'ridan-to'g'ri shug'ullanadi hamda ishlab chiqarishda texnologiyaga amal qilinishi, mahsulot sifatini, buyurtmachilar takliflariga asosan o'zgarishlarni amalga oshirishni nazorat qilib boradi.

Bosh hisobchi korxonada moliyaviy faoliyatini nazorat qilib, daromadlar va xarajatlar to'g'risida boshliq oldida hisob beradi, moliyaviy va buxgalterik hisobotlarni tayyorlab mutasaddi tashkilotlarga taqdim etib boradi.

Loyihani amalga oshirishda 7 nafar xodim ishga jalb etiladi. Ishga qabul qilinadiganlar tayyor mutaxassislar bo'lib, bu biz uchun kadrlarni o'qitish va qayta tayyorlash uchun qo'shimcha xarajat talab qilinmaydi. Quyida loyihani amalga oshirishda jalb qilinishi mo'ljallanayotgan xodimlar ro'yxati jadvalda keltirilgan.

№	Xodimlar	Soni	Yillik ish vaqti	Bir oylik ish haqi	Bir yillik ish haqi
1	Rahbar	1	12 oy	120.000	1.440.000
2	Bosh hisobchi	1	4 oy	110.000	440.000
3	Muhandis- texnolog	1	4 oy	180.000	720.000
4	Yordamchi texnolog	4	4 oy	400.000	1.600.000
Жами:		7		810.000	4.200.000

Moliyaviy natijalar hisoboti

№	Ko'rsatkichlar	1 oylik	1 yillik
1	Sotishdan tushgan mablag'	10.560.000	126.720.000
2	Sotilgan mahsulot tannarxi	6.639.600	79.675.200
3	Amortizatsiya	211.200	2.534.400
4	Yagona ijtimoiy to'lovlar	2.534.400	30.412.800
5	Reklama	10.000	120.000
6	Ijara haqi	100.000	1.200.000
7	Boshqa doimiy xarajatlar	20.000	240.000
8	Kredit bo'yicha foiz to'lovi (6%)	105.000	1.207.500
9	Sof foyda	939.800	11.330.100
10	Kredit bo'yicha asosiy qarz	700.000	8.400.000

Xulosa

Barcha hisob-kitoblar shuni ko'rsatmoqdaki, ushbu biznes rejani amalga oshirish maqsadidan bankdan olingan kredit va uning foizlarini loyiha davrida ko'rilgan daromaddan o'z vaqtida va to'liq qaytarishni ta'minlash imkoniyatiga ega.

Kreditorning yana bir ijobiy tomonlaridan biri loyihani amalga oshirish uchun o'z hisobidan ham salmog'di mablag'ajratilganligidir.

Har qanday sharoitda ham ushbu faoliyatning istiqbolli rentabilligi qisqa davr ichida moliyaviy asosni mustahkamlash uchun yetadigan sof foyda to'plashga imkon yaratadi. Bu esa korxonada o'z ish ko'lamini yanada kengaytirib borishiga xizmat qiladi. Bu esa o'z navbatida yangidan-yangi ish o'rinlari, hududlarda infratuzilmalarning yanada rivojlanishi, mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishiga ta'sir ko'rsatadi. Shu ma'noda ushbu loyihani amalga oshirish har tomonlama maqsadlidir.

Kredit qaytarish rejasi

Kredit summasi: 21.000.000 soʻm
muddati: 3 yil

Yillik foiz stavkasi: 6 %

Kredit

Imtiyozli oylar soni: 6 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	21 000 000	0	105000	105000	21000000
2	21 000 000	0	105000	105000	21000000
3	21 000 000	0	105000	105000	21000000
4	21 000 000	0	105000	105000	21000000
5	21 000 000	0	105000	105000	21000000
6	21 000 000	0	105000	105000	21000000
7	21 000 000	700000	105000	805000	20300000
8	20 300 000	700000	101500	801500	19600000
9	19 600 000	700000	98000	798000	18900000
10	18 900 000	700000	94500	794500	18200000
11	18 200 000	700000	91000	791000	17500000
12	17 500 000	700000	87500	787500	16800000
13	16 800 000	700000	84000	784000	16100000
14	16 100 000	700000	80500	780500	15400000
15	15 400 000	700000	77000	777000	14700000
16	14 700 000	700000	73500	773500	14000000
17	14 000 000	700000	70000	770000	13300000
18	13 300 000	700000	66500	766500	12600000
19	12 600 000	700000	63000	763000	11900000
20	11 900 000	700000	59500	759500	11200000
21	11 200 000	700000	56000	756000	10500000
22	10 500 000	700000	52500	752500	9 800 000
23	9 800 000	700000	49000	749000	9 100 000
24	9 100 000	700000	45500	745500	8 400 000
25	8 400 000	700000	42000	742000	7 700 000
26	7 700 000	700000	38500	738500	7 000 000
27	7 000 000	700000	35000	735000	6 300 000
28	6 300 000	700000	31500	731500	5 600 000
29	5 600 000	700000	28000	728000	4 900 000
30	4 900 000	700000	24500	724500	4 200 000
31	4 200 000	700000	21000	721000	3 500 000
32	3 500 000	700000	17500	717500	2 800 000
33	2 800 000	700000	14000	714000	2 100 000
34	2 100 000	700000	10500	710500	1 400 000
35	1 400 000	700000	7000	707000	700 000
36	700 000	700000	3500	703500	0

**CHORVACHILIKNI TASHKIL
ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REZUME

Biznesni amalga oshiruvchi shaxs

Familiyasi:	
Ismi:	
Otasining ismi:	
Tug'ilgan joyi va sanasi:	
Passport seriyasi:	

Biznes rejaning nomi ó nasldorchilikni rivojlantirib, go'sht va sut mahsulotlarini yetishtirish.

Loyihaning umumiy qiymati ó 9.336.240 so'm

BIZNESNING TAVSIFI

E'tiboringizga havola etilayotgan biznes rejada o'zimizda Qumqo'rg'on tumanida o'z bor imkoniyatimiz va tajribamizdan kelib chiqqan holda, aholining sifatli sut va go'sht mahsulotlariga bo'lgan talabini qondirish maqsadida, ushbu mahsulot turlarini yetkazib berishni rejalashtirganman. Loyihaning umumiy qiymati 9.336.240 so'm. Loyiha 3 yilga mo'ljallangan bo'lib, kredit hisobidan uni amalga oshirish uchun 4.800.000 so'mlik yillik 3% stavkali kerak bo'ladi. Uzunligi 30m, eni 10m, balandligi 2.2m bo'lgan ovulxona hamda yemxona 500.000 so'mlik sarmoya o'z hisobimdan. Kredit hisobidan olingan pulga 2juft ona-bola mol sotib olamiz.

Rejalashtirilgan jarayon ó aholini biz yetishtiradigan sifatli sut va go'sht mahsulotlariga bo'lgan talabini qondiradi. Shuningdek, ushbu jarayonni yaxshi yo'lga qo'yib olsam keyinchalik muzqaymoq ishlab chiqarishni ham yo'lga qo'yimoqchiman.

BIZNESNING MAQSADI

Biznesning asosiy maqsadi foyda olish, shuningdek, aholini ekologik toza, sifatli sut va go'sht mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojini qondirish bilan bir qatorda nasldorchilikni rivojlantirishga qaratilgan.

BIZNESNING YURIDIK MAQOMI

Yuridik maqomi: xususiy firma

Nomi: õ_____õ nasldorchilik va sut mahsulotlari yetishtirishga ixtisoslashgan xususiy firma

Yuridik manzilgoxi: Qumqo'rg'on tumani _____ ko'chasi ___ uy

Tel: +9989_____

Rahbari: _____

BOSHLANG'ICH KAPITALNI YO'NALTIRISH

Xarajat nomi	Miqdori	Narxi	O'z hisobimdan	Kredit hisobidan
Asosiy vositalar				
Ona bola sigir	2 juft	2.400.000	-	4.800.000
bino	1	2.000.000	2.000.000	-
yer	0.5 gt	500.000	400.000	-
aylanma mablagʻ			2.136.240	-
Jami:			4.536.240	4.800.000

ISHLAB CHIQRISH XARAJATLARI

Xarajat nomi	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi	Jami narx	
				6 oylik	1 yillik
Mol ozuqasi					
Kommunal xarajatlari				2.136.240	4.272.480
Yordamchi ishchilar	bosh soniga	4	20.000	80.000	160.000
• veterinari					
Jami:				2.216.240	4.432.480

ISHLAB CHIQRISH JARAYONI

Boquvdagi sogʻin sigirlar va novvoslar meʼyoriy oziqlantirilishi samarasida koʻproq dromad olinadi. 1 bosh molni normal oziqlantirish ratsioni kalkulyatsiyasi quyidagi jadvalda koʻrsatilgan.

№	Nomlanishi	O'lchov birligi	Miqdori	Bahosi	Summasi
1	Turli oʻtlar, pichan	Kg	3	100	300
2	Silos	Kg	1.3	100	130
3	Sheluxa	Kg	4	200	800
4	Arpa yormasi	Kg	1.5	500	750
5	Shrot	Kg	0.5	300	150
6	Makka yarmasi	Kg	0.9	400	360
7	Bugʻdoy kepagi	Kg	0.8	300	240
8	Osh tuzi	Kg	0.04	300	12
Jami:					2.742
9	Elektr quvvati	KVt	1	75	75
10	Suv	L	30	5	150
Umumiy tannarx:					2.967

Mutaxassislar tajribasidan kelib chiqib, bitta sigirni normal oziqlantirish natijasida 1 kunda 12 litr sut olinadi. Shunga asosan boquvdagi 2 ta sogʻin sigirdan bir kunda 24 litr, 1 oyda 720 litr sut olinadi. Novvoslar esa 1 kundana oziqlanishi hisobiga oʻrtacha 0.7 kg semiradi. Sotib olingandagi oʻrtacha vazni 60 kg boʻlsa, olti oyda 126 kg semirsa jami vazni 186 kg goʻsht boʻladi.

MARKETING

- **Mahsulot turi:** *go'sht*
- **O'ziga xos xususiyatlari:** *mahsulotning sifatligi, raqobatchilarning bu kabi mahsulotlaridan arzonligi*
- **Segmentlar kimlar:** *mahsulotimizning 60%ni mahallamiz aholisiga, 40%ni ovqatlanish restoranlariga sotishni rejalashtirganmiz.*



- **Bozordagi ulush:** *bizning bozorni asosan mahallamiz tashkil etadi. Mahallada chorvachilik bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar yo'q. Ammo biz barcha iste'molchilarga go'sht yetkazib berolmaymiz. Shuni hisobga olib bizning o'z bozordagi o'rnimiz 35% ni tashkil etadi.*
- **Narx qo'yish tizimi:** *biz narx qo'yish tizimining "tannarx+foyda" ko'rinishidan foydalanamiz.*
- **Reklama:** *mahalliy OAVlarda turli e'lonlar*

SWOT TAHLILI

Kuchli tomon	Kuchsiz tomon
<ul style="list-style-type: none"> - Loyihani amalga oshirish uchun qisman mablag'bor - Mollarni qarovda saqlashga ovulxona bor - Yer maydoni bor - Soxada tajriba bor 	<ul style="list-style-type: none"> - Loyiha uchun mablag' yetarlimas - Yer maydonimiz katta emas - Ko'plab oziqa mollari sotib olinadi
Imkoniyatlar	Xatar
<ul style="list-style-type: none"> - Katta raqobatchilarning yo'qligi - Xorijiy texnologiyalarni olib kelish - Yangi turdagi mahsulotlar 	<ul style="list-style-type: none"> - Mollar yemishi narxi oshishi - Mahsulot sotilmay qolishi - Raqobatchilarning paydo bo'lishi

ISHLAB CHIQRISH REJASI

Sotib olingan sigrlar normal oziqlantirilib, ulardan kuniga 24 litr sut olinadi. Novvoslar esa 6 oy davomida semirtirilib, goʻsht sifatida sotiladi. Soʻyib sotish natijasida qoramol terisi va kalla-pochasi ham sotiladi.

Har bir sigr va novvos bir kunda turli oʻtlar, pichan, silos, sheluxa, arpa yarmasi, shrot kunjara, dagʻal xashak, beda, kombikorma bilan oziqlantiriladi. (Uydan chiqadigan sabzavot chiqindilari bundan mustasno). Mutaxasislarning tajribasiga tayanadigan boʻlsak, burdoqi chorva mollarini boqishda tezkor usuldan foydalanish, yaʼni yemlash orqali goʻsht miqdorini koʻpaytirish va shu asnoda tez-tez almashtirib turish yaxshi natija beradi. Goʻshtning kunlik koʻpayishi bir bosh molga 1 kunda oʻrtacha semirish miqdorini 0.7kg deb oladigan boʻlsak, 2 bosh novvos 1 kunda 1.4kg goʻsht koʻpaytirar ekan. Bu degani, 1kg goʻshtning bozordagi narxi 20.000 soʻm, bir kunlik goʻshti hisoblaydigan boʻlsak $1.4 \times 20.000 = 28.000$ soʻmga toʻgʻri keladi. Shu bilan birga 2 bosh sigr yuqorida koʻrsatilganidek 24 litr sut beradi. Sut 1.500 soʻmdan sotsak, bir kunda $24 \times 1.500 = 36.000$ soʻmni tashkil etadi. Mana shu miqdor tadbirkor uchun daromad manbai hisoblanadi. Bundan shuni koʻrish mumkinki 2 bosh sigr va 2 bosh novvos 1 kunda 64.000 soʻm daromad keltirar ekan. Agar sotib olinganda har bir novvosningning oʻrtacha vazni 60 kg boʻlsa, bir aylanma davr (6 oyda) oʻtgach har bir novvosning oʻrtacha vazni 186 kg ni tashkil etadi. 2 bosh novvosniki oʻrtacha vazni 372 kgga yetadi.

OLINADIGAN DAROMAD

Mahsulot turi	Miqdori	Narxi	Bir aylanma (6 oy) tushum	1 yillik tushum
Sut	4.320	1.500	6.4800.00	12.960.000
Goʻsht	372	20.000	7.440.000	14.880.000
Kalla-pocha	2	30.000	60.000	120.000
Teri	2	30.000	60.000	120.000
Jami:			14.040.000	28.080.000

MOLIYAVIY NATIJALAR HISOBOTI

Ko'rsatkichlar	Bir aylanma (6 oylik)	1 yillik	3 yillik
<i>Sotuvdan tushgan daromad</i>	<i>14.040.000</i>	<i>28.080.000</i>	<i>84.240.000</i>
O'zgaruvchan xarajatlar	273.600	475.200	1.425.600
O'zgarmas xarajatlar	6.774.240	13.548.480	40.645.440
Ish haqi	2.400.000	4.800.000	14.400.000
Soliq (5 %)	702.000	1.404.000	4.212.000
Kredit bo'yicha foiz to'lovi (3%)	12.000	120.000	258.000
Kredit bo'yicha asosiy qarz	160.000	960.000	4.800.000
<i>Sof foyda</i>	<i>3.718.160</i>	<i>6.772.320</i>	<i>18.498.960</i>

ISHCHILAR REJASI

Ishchilar	Soni	Ish stavkasi	Oylik maoshi
Rahbar	1	1	200000
Ishchi	1	1	100000
Hisobchi	1	0.5	100000

XULOSA

Hisob-kitoblarga asosan loyiha o'zini 36 oyda to'liq oqlaydi. Sof foyda esa *18.498.960* so'm bilan birgalikda 2 bosh sigir qoldi. Loyihani amalga oshirilishi natijasida 3 ta ish o'zni yaratildi. Biz ish faoliyatimizni yaxshi yo'lga qo'yib olsak, sog'anli sigirlar sonini ko'paytirib o'zimizda pishiriq tayyorlashni va boshqa sifatli sut mahsulotlarini tayyorlashni yo'lga qo'yimoqchimiz. Biz mol ozuqasining narxining ko'tarilib ketish xavfini inobatga olib bir yilga yetadigan ozuqani birdaniga olishni rejalashtirganmiz. Buning uchun bizda ozuqani saqlash uchun yetarli joy va mablag' bor. Bu kabi kichik biznes subektlarining faoliyatini har tamonlama qo'llab-quvvatlash davlatimiz siyosatining ustuvor vazifalaridan biri hisoblanadi. Zero bu kabi kichik biznes subektlarining faoliyati mamlakatimizni har jihatdan rivoji uchun xizmat qiladi. Shuning uchun uzoq yillardan beri uyda ushbu soha bilan shug'ullanib kelayotganimiz va tajribaning borligi olingan kreditni ishonchli qo'llarga topshirilayotganidan dalolat beradi.

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Kreditning umumiy summasi: 4800000

Kredit uchun yillik % stavkasi: 3%

Kredit muddati: 36 oy

Imtiyozli oylar: 6 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1.	4800000	0	12000	12000	4800000
2.	4800000	0	12000	12000	4800000
3.	4800000	0	12000	12000	4800000
4.	4800000	0	12000	12000	4800000
5.	4800000	0	12000	12000	4800000
6.	4800000	0	12000	12000	4800000
7.	4800000	160000	12000	172000	4640000
8.	4640000	160000	11600	171600	4480000
9.	4480000	160000	11200	171200	4320000
10.	4320000	160000	10800	170800	4160000
11.	4160000	160000	10400	170400	4000000
12.	4000000	160000	10000	170000	3840000
13.	3840000	160000	9600	169600	3680000
14.	3680000	160000	9200	169200	3520000
15.	3520000	160000	8800	168800	3360000
16.	3360000	160000	8400	168400	3200000
17.	3200000	160000	8000	168000	3040000
18.	2880000	160000	7600	167600	2880000
19.	2880000	160000	7200	167200	2720000
20.	2720000	160000	6800	166800	2560000
21.	2560000	160000	6400	166400	2400000
22.	2400000	160000	6000	166000	2240000
23.	2240000	160000	5600	165600	2080000
24.	2080000	160000	5200	165200	1920000
25.	1920000	160000	4800	164800	1760000
26.	1760000	160000	4400	164400	1600000
27.	1600000	160000	4000	164000	1440000
28.	1440000	160000	3600	163600	1280000
29.	1280000	160000	3200	163200	1120000
30.	1120000	160000	2800	162800	960000
31.	960000	160000	2400	162400	800000
32.	800000	160000	2000	162000	640000
33.	640000	160000	1600	161600	480000
34.	480000	160000	1200	161200	320000
35.	320000	160000	800	160800	160000
36.	160000	160000	400	160400	0

**AHOLINI SIFATLI GO'SHT MAHSULOTLARI
BILAN TA'MINLASH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

Reja:

I	Biznes tavsif.
II	Biznesning maqsadi.
III	Biznesning yuridik maqomi.
IV	Investitsion xarajatlar.
V	Ishlab chiqarish xarajatlari
VI	Marketing yondashuvi.
VII	Ishlab chiqarish rejasi
VIII	Olinadigan daromad.
IX	Moliyaviy natijalar.
X	Kredit mablagʻlarining qaytarilishi.
XI	Xulosa.

I. Biznes tavsif

Biznes g'oya: Aholini sifatli goʻsht mahsulotlari bilan taʼminlash

Taklif etilyotgan mahsulot yoki xizmat turi:

Aholiga sifatli va qulay narxlardagi goʻsht mahsulotlarini yetkazib berish.

Biznesimiz haqida:

Men uch bosh qoramol sotib olib, ularni 60 kun davomida semirtirib, goʻsht mahsulotini ishlab chiqarishni rejalashtirganman. Loyihaning umumiy qiymati 8.387.340 soʻmni tashkil etadi. Shundan oʻz hisobimda 2.987.340 soʻmlik 4 bosh qoramol uchun moʻljallangan bino va mollarni boqish uchun 400.000 soʻmlik 40 mkv yer maydonlari va mollarni oziqlantirish uchun aylanma mablagʻlar mavjud boʻlsa, bankdan 18 oy muddatga yillik 3% ga 5.000.000 soʻm kredit olinadi.

Tadbirkor haqida:

_____ 25.09.1992, _____ kolleji talabasi.
Chorvachilik bilan shugʻullanmoqchiligimga sabab, qarindoshlarimiz bilan shu soha bilan shugʻullanib kelmoqdamiz. Men soha boʻyicha yetarli koʻnikma hamda bilimga ega boʻlganman. Endigi asosiy maqsadim chorvachilik boʻyicha oʻz tadbirkorlik faoliyatimni yoʻlga qoʻymoqchiman.

II. Biznesning maqsadi

Mamlakatimiz aholisi va uning oziq-ovqat mahsulotlariga boʻlgan talabi kun sayin ortib bormoqda. Bu kabi oʻsishlarni nafaqat bizning Respublika balki butun dunyoda kuzatish mumkin. Aholining kundalik turmushdagi eng ajralmash oziq-ovqat mahsulotlaridan biri bu goʻsht va goʻsht mahsulotlari hisoblanadi. Bugun bu sohani yanada rivojlantirish hamda chorva mollarini koʻpaytirish, shu orqali Respublikamiz aholisining goʻsht mahsulotlariga boʻlgan talabini qondirish maqsadida bir qator qonun hujjatlari qabul qilingan. Shularni hisobga olgan holda yakka tartibdagi tadbirkorlik faoliyatimizni yoʻlga qoʻyib aholimizni sifatli va nisbatan arzon narxlarda goʻsht mahsulotlarini yetishtirish va isteʼmolchilarga yetkazib berishni maqsad qilganmiz.

III. Biznesning yuridik maqomi

Biz tadbirkorlik faoliyatimizni olib boorish uchun davlat roʻyxatidan oʻYakka tartibagi tadbirkor oʻ sifatida oʻtishni rejalashtirganmiz. Sababi biz faoliyatimizni kichik koʻlamda boshlamoqdamiz. Qoʻshimcha ishchilarni yollashni rejalashtirganmiz. Oila aʼzolarimizning koʻmagida ish yuritamiz. Bundan tashqari ushbu yuridik maqomning afzallik taraflaridan biri bu tadbirkorga davlat soliqlarini toʻlashdagi bir muncha yengilliklar yaratilganidir.

IV. Investitsion xarajatlar

Xarajat nomi	Miqdori	Narxi	Oʻz hisobimdan	Kredit hisobidan
Asosiy vositalar				
qoramol	3	1.500.000	-	4.500.000
bino	1	2.000.000	2.000.000	-
yer	40 mkv	400.000	400.000	-
aylanma mablagʻ			587.340	500.000
Jami			2.987.340	5.000.000

Ishlab chiqarish xarajatlari

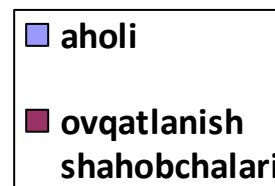
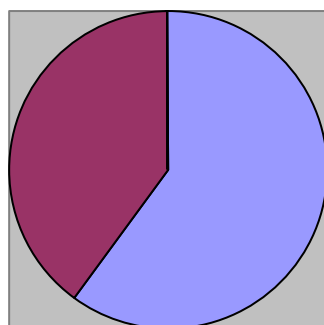
№	Xarajat nomi	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi	Jami narx	
					Bir aylanma (60 kunlik)	1 yillik
1	Mol ozuqasi Komunal xarajatlar				587.340	3.524.040
2	Yordamchi ishchilar	bosh soniga	3	10.000	30.000	180.000
	veterinar qassob		3	10.000	30.000	180.000
	Jami				647.340	3.884.040

1 bosh burdoqi molni boqish bo'yicha 1 kunlik ozuqa ratsioni kolkulyatsiyasi

№	Nomlanishi	O'lchov birligi	Miqdori	Bahosi	Summasi
1	Turli o'g'lar, pichan	Kg	3	100	300
2	Silos	Kg	1.3	100	130
3	Sheluxa	Kg	4	200	800
4	Arpa yarmasi	Kg	1.5	500	750
5	Shrot	Kg	0.5	300	150
6	Makka yarmasi	Kg	0.9	400	360
7	Bug'doy kepagi	Kg	0.8	300	240
8	Osh tuzi	Kg	0.04	300	12
	Jami:				2742
9	Elektr quvvati	KVt	1	75	75
10	Suv	L	30	5	150
11	Majburiy to'lovlar (10 %)	so'm			296
	Umumiy tannarx	so'm			3263

V. Marketing

- **Mahsulot turi:** *go'sht.*
- **O'ziga xos xususiyatlari:** *mahsulotning sifatligi, raqobatchilarning bu kabi mahsulotlaridan arzonligi*
- **Segmentlar kimlar:** *mahsulotimizning 60%ni mahallamiz aholisiga, 40%ni ovqatlanish shaxobchalariga sotishni ko'zlamodamiz.*



- **Bozordagi ulush:** bizning bozorni asosan mahallamiz tashkil etadi. Mahallada chorvachilik bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar yo'q. Ammo biz barcha iste'molchilarga go'sht yetkazib berolmaymiz. Shuni hisobga olib bizning o'z bozordagi o'rnimiz 30% ni tashlik etadi.
- **Narx qo'yish tizimi:** biz narx qo'yish tizimining "tannarx+foyda" ko'rinishidan foydalanamiz.
- **Reklama:** mahalliy OAVlarda turli e'lonlar

VI. Marketing (davomi)

S W O T taxlili

№	Kuchli tomonlar	Kuchsiz tomonlar	Imkoniyatlar	Xatar
1.	Binoning mavjudligi	Mablag'ning Yetarlimasligi	Gigant raqobatchilarning yo'qligi	Qoramollarning kasallikka chalinishi.
2.	Bilim va ko'nikmaning borligi	Yangi faoliyatimizni yo'lga qo'yayotganda mijozlar kamligi	Davlat tomonidan shu sohani qo'llab quvvatlovchi qaror va qonunlarning mavjudligi	Yem narxining ko'tarilib ketishi.
3.	Bozor narxidan arzonligi			Soliqlar oshishi
4.	Sifatli mahsulot yetishtirilishi			

Loyihani amalga oshirish joyi

Tadbirkorlik faoliyatimizni Qiziriq tumani _____ ko'chasi ___ uyda burdoqi mollarni boqish uchun barcha sharoitlarga ega bo'lgan 5 bosh qora mollar uchun mo'ljallangan va o'z uyimizda joylashgan ovulxonada va 04. gk yer maydonida boqiladi. Ovulxona barcha sanitariya talablariga to'la javob beradi. Elektr energiya, gaz, suv va boshqa barcha infratuzilma ob'ektlari bilan ta'minlangan.

Ushbu loyiha o'z chet el texnologiyasi va murakkab uskunalari majmuasi ishtirok etmaydi. Balki, mahalliy sharoitda parvarish qilish mumkin bo'lgan chorva mollarni boqish uchun chorvachilik xo'jaliklarida tajriba qilingan sharoitlar hisobga olingan. Har bir bosh qora mol burdoqchilik standartlariga binoan saqlanadi. Boqish joylarining tozaligini saqlash, chorvani dezinfektsiya ishlari, vaksina qilinishiga oid texnologik holatlari nazarda tutilgan.

VII. Ishlab chiqarish rejasi

Sotib olingan qoramollar 60 kun davomida semirtirilib, go'sht sifatida sotiladi. So'yib sotish natijasida qoramol terisi va kalla-pochasi ham sotiladi.

Har bir qoramol bir kunda turli o'tlar, pichan, silos, sheluxa, arpa yarmasi, shrot kunjara, dag'al xashak, beda, kombikorma bilan oziqlantiriladi. (Uydan chiqadigan sabzavot chiqindilari bundan mustasno). Mutaxassislarining tajribasiga tayanadigan bo'ssak, burdoqi chorva mollarini boqishda tezkor usuldan foydalanish, ya'ni yemlash orqali go'sht miqdorini ko'paytirish va shu asnoda tez-tez almashtirib turish yaxshi natija beradi. Go'shtning kunlik ko'payishi bir bosh molga 1 kunda 0.8-1.2 kg bo'lishi ma'lum. Shunga asoslanib o'rtacha semirish miqdorini 1kg deb oladigan bo'ssak, 3 bosh qoramol 1 kunda 3kg go'sht ko'paytirar ekan. Bu degani, 1kg go'shtning bozordagi narxi 21.000 so'm, biz esa mijozlarga qulay bo'lishi uchun 20.000 so'mdan hisoblaydigan bo'ssak, $3 \times 20000 = 60.000$ so'mga to'g'ari keladi. Mana shu miqdor tadbirkor uchun daromad manbai hisoblanadi. Bundan shuni ko'rish mumkinki 3 bosh qoramol 1 kunda 60.000 so'm daromad keltirar ekan. Agar sotib olinganda har bir qoramolning o'rtacha vazni 80 kg bo'lsa, bir aylanma davr (60 kun) o'g'ach har bir qoramolning o'rtacha vazni 140 kg ni tashkil etadi. 3 bosh qoramolning o'rtacha vazni 420 kgga yetadi.

VIII. Olinadigan daromad

Mahsulot turi	Soni (kg, dona)	Narxi	Bir aylanma tushum	1 yillik
Go'sht	420	20.000	8.400.000	50.400.000
Kalla-pocha	3	30.000	90.000	540.000
Qora mol terisi	3	30.000	90.000	540.000
Jami			8.580.000	51.480.000

IX. Moliyaviy natijalar hisoboti

Ko'rsatkichlar	Bir aylanma (60 kunlik)	1 yillik	18 oylik
<i>Sotuvdan tushgan daromad</i>	8.580.000	51.480.000	77.220.000
O'zgaruvchan xarajatlar	120.000	720.000	1.080.000
O'zgarmas xarajatlar	4.978.340	34.870.040	52.805.060
Yagona soliq (5%)	429.000	2.574.000	3.861.000
Kredit bo'yicha foiz to'dovi (3%)	25.000	120.000	137.500
Sof foyda	3.028.160	13.196.000	19.336.440
Kredit bo'yicha asosiy qarz	666.666	3.000.000	5.000.000

X. Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 5.000.000	Qaytariladigan jami mablagʻ 5.137.500
Yillik % stavkasi: 3%	Ummumiy % summasi: 137.500
Kredit muddati: 18 oy	Har oyda qaytariladigan kredit tani: 333.333
Imtiyozli oylar muddati: 3 oy	Haqiqatda toʻlovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

Xulosa

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ bankdan olgan 5.000.000 soʻmlik krediti evaziga 3 bosh qoramol xarid qilib, burdoqchilik orqali goʻsht mahsulotlarini yetishtirishni yoʻlga qoʻydi. Loyiha 1.5 yil muddatga moʻljallangan boʻlib shu yillar davomida yaxshigina daromad koʻrish imkonini koʻrishimiz mumkin. Tadbirkor birinchi yili 51.480.000 soʻm daromad koʻrdi. Shundan 13.960.000 soʻmi sof daromadni tashkil etdi. 18 oyga borib tadbirkor barcha kredit qarzlarni toʻlab boʻlgach sof daromadi 19.336.440 soʻmni tashkil etdi. Bundan shuni koʻrish mumkinki yakka tartibdagi tadbirkor _____ bank kredit qarzini toʻda qaytarish imkoniga ega. Bundan tashqari yaxshigina daromad koʻrib, olingan daromadga oʻz ish koʻlamini oshirish imkoniyatiga ham ega. Tadbirkorga kredit berish orqali jamiyatimizda yangi tadbirkorlar va kelajakda ish koʻlamimni oshirilganda boʻsh ish oʻrinlari yaralishiga zamin boʻlib xizmat qiladi. Muxtaram Prezidentimiz aytganlaridek mamlakatimiz iqtisodiyotini rivojlantirishda yakka tartibdagi tadbirkorlarning oʻrni nihoyatda kattadir. Shu maqsadda beriladigan kredit oʻzini toʻdaqonli oqlaydi.

**NASLDORCHILIKNI TASHKIL ETISH
BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Rezume
2. Biznes tavsifi
3. Biznes maqsadi
4. Loyiha haqida umumiy ma`lumotlar
5. Biznesning yuridik maqomi
6. Loyihaning texnik ta`minoti
7. Marketing yondashuvni
8. Moliyalashtirish rejasi
9. Boshlang`ich kapital miqdori va uni yo`naltirish
10. Sotuvdan tushgan tushum istiqbollari
11. Moliyaviy natijalar hisoboti
12. Loyiha uchun zarur investitsiya miqdori, foyda va loyihaning o`zini qoplash muddati
13. Kredit va kredit foizini undirilishi
14. Xulosa

1. Rezume

Biznes rejani amalga oshiruvchi shaxs:

Familiyasi:	
Ismi:	
Otasining ismi:	
Tug`ilgan sanasi:	
Tug`ilgan joyi:	
Pasport seriyasi:	
Yashash manzili:	
Telefon raqami:	

2. Biznesning tavsifi

E`tiboringizga havola etilayotgan biznes-rejada Denov shahrida o`z bor imkoniyatimiz va tajribamizdan kelib chiqqan holda, aholining sifatli sut va go`sht mahsulotlariga bo`lgan talabini qondirish maqsadida, ushbu mahsulot turlarini yetqazib berishni rejalashtirganmiz. Loyiha 18 oyga mo`ljallangan bo`lib, kredit hisobidan uni amalga oshirish uchun 10.000.000 (o`n millon) so`m kerak bo`ladi.

Uzunligi 27 m, eni 4 m, balandligi 2.5m bo`lgan og`lxona va uzunligi 26 m, eni 5 m, balandligi 2.2 m bo`lgan yemxona va 6.444.000 so`mlik sarmoya o`z hisobimdan.

Rejalashtirilgan jarayon ó aholini biz yetishtiradigan sifatli sut va go`sht mahsulotlariga bo`lgan talabini qondirish. Shuningdek, ushbu jarayonni yaxshi yo`lga qo`yib olsak kiyenchalik muzqaymoq ishlab chiqarishni ham yo`lga qo`ymoqchimiz.

3. Biznesning maqsadi

Biznesning asosiy maqsadimiz foyda olish, shuningdek, aholinning ekologik toza, sifatli sut va go'sht mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojini qondirish bilan birgalikda nasldorchilikni rivojlantirishga qaratilgan.

4. Loyiha haqida umumiy ma'lumotlar

Mijozlar: Mahsulotimizning asosiy mijozlari bu asosan aholi hisoblanadi.

Xodimlar: Biznesda bir kishi ishlaydi va boshqaruvchi ish haqi to'lanmaydi. Sababi chorvachilik biz o'z uyimizda uzoq yillardan beri shug'ullanib kelamiz. Uyimizda o'zimizning shaxsiy chorva mollarimiz bor. Uyda bu ishlar bilan akam shug'ullanadilar. Men kredit va o'z hisobimdan oladigan sigirga ham menga ko'mak sifatida akam qarab turadi.

5. Biznesning yuridik maqomi

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimovning 2006 yil 23 martdagi o'xshaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo'jaliklarida chorva mollarini ko'paytirishni rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida o'g'i NPQ-308 qaroriga muvofiq shaxsiy yordamchi xo'jalig shaklida davlat ro'yhatidan o'tadi, bu maqomning afzalliklari shundan iboratki, bunda shaxsiy yordamchi xo'jalig kam sarf xarajatlar orqali biznesini yanada kengaytirish hamda daromad solig'idan ozod etilish kabi imkoniyatlari mavjud bo'ladi.

Ish faoliyatimizni Denov shahri, X.Badalov ko'chasi 8 uyda amalga oshirishni rejalashtirganmiz. Ushbu uy xususiy bo'lib ijara haqi to'lanmaydi.

6. Loyihaning ta'minoti

Tadbirkor ixtiyorida bino va kerakli anjomlarning mavjudligi ish faoliyatini yanada sifatli bajarish imkonini beradi.

7. Marketing yondashuvi

Sut va go'sht mahsulotlari inson hayotining kunlik ajralmas ehtiyoji hisoblanadi. Shuning uchun ushbu mahsulotga bo'lgan talab har doim bir xil, ya'ni yuqori bo'ladi. Bu mahsulotlarning bozori har doim chaqqon bo'lgan.

8. Moliyaviy reja

Moliyalashtirish manbalari bu bankning imtiyozli krediti va o'z hissasi hisoblanadi. Biz bankdan 10.000.000 (o'n millon) so'mni 18 oyga imtiyozli muddat bilan 3 % stavkasi miqdorida kredit olmoqchimiz.

9. Boshlang'ich kapital miqdori va uni yo'naltirish

№	Nomi	Narxi (so`m)	Kredit hisobidan	O`z hisobimdan	Jami
1	2 bosh ona-bola mol	5.000.000	10.000.000	-	10.000.000
Ozuqa yemishlari					
2	Sheluha - 18 oyda 9.120 kg	300	-	2.736.000	2.736.000
	Shrot - 18 yda 4.020 kg	400	-	1.608.000	1.608.000
	Somon - 18 oyda 7 tilichka	300.000	-	2.100.000	2.100.000
Jami:			10.000.000	6.444.000	16.444.000

10. Sotuvdan tushadigan tushum istiqbollari

Bizning ish faoliyatimiz ko`proq sut yetishtirish emas balki yaxshi zot olishga qaratilgan bo`lib, shu sababli kam sut sog`ib, buzoqni ona sutiga to`ydirish usuli orqali nasldorchilikni rivojlantirmoqchimiz. Biz sotib olmoqchi bo`lgan sigirlar kuniga 15-16 litrgacha sut berish imkoniyatiga ega, ammo biz uning teng yarimini sog`ib, qolganini bolasiga qoldiramiz.

Mahsulot turi	Bir kunlik (litr)	Sakkiz oylik (litr)	Narxi (litr)	Sakkiz oylik yalpi tushum
Sut	16	3.840	1.800	6.912.000

11. Moliyaviy natijalar hisoboti

Jadvallarda 18 oylik xarajatlar ketma-ket ko`rsatilgan.

1-jadval

№	Ko`rsatkichlar	1 kunlik	4 oylik
1	Xarajatlar:		2.150.000 so`m
1.1	Sheluha	10 kg 3.000 so`m	360.000 so`m
1.2	Shrot	5 kg 2.000 so`m	240.000 so`m
1.3	Somon	11.250 so`m	1.350.000 so`m
1.4	Kredit foizi 3 %		100.000 so`m
1.5	Boshqa xarajatlar		100.000 so`m
2	Daromad		3.456.000 so`m
3	Sof foyda		1.306.000 so`m

2-jadval

№	Ko`rsatkichlar	1 kunlik	4 oylik
1	Xarajatlar:		3.245.000 so`m
1.1	Sheluha	15 kg 4.500 so`m	540.000 so`m
1.2	Shrot	10 kg 4.000 so`m	480.000 so`m
1.3	Somon	16.870 so`m	2.025.000 so`m
1.4	Kredit foizi 3 %		100.000 so`m
1.5	Boshqa xarajatlar		100.000 so`m
2	Daromad		3.456.000 so`m
3	Sof foyda		211.000 so`m

3-jadval

№	Ko`rsatkichlar	1 kunlik	4 oylik
1	Xarajatlar:		3.245.000 so`m
1.1	Sheluha	15 kg 4.500 so`m	540.000 so`m
1.2	Shrot	10 kg 4.000 so`m	480.000 so`m
1.3	Somon	16.870 so`m	2.025.000 so`m
1.4	Kredit foizi 3 %		100.000 so`m
1.5	Boshqa xarajatlar		100.000 so`m
2	Daromad		-
3	Qarzdorlik		3.245.000 so`m

Sigirlar har 11 oyda buzoq berishini inobatga olib 8 oy mobaynida sut sog`ladi. Shu sababli 3 jadvalda daromadlar qatori bo`sh.

4 jadvaldan boshlab ya`na daromad kiritilgan. Sababi sigirlar 2 buzoqlarini bolaliganligi hisobga olingan.

4-jadval

№	Ko`rsatkichlar	1 kunlik	4 oylik
1	Xarajatlar:		4.340.000 so`m
1.1	Sheluha	20 kg 6.000 so`m	720.000 so`m
1.2	Shrot	15 kg 6.000 so`m	720.000 so`m
1.3	Somon	22.500 so`m	2.700.000 so`m
1.4	Kredit foizi 3 %		100.000 so`m
1.5	Boshqa xarajatlar		100.000 so`m
2	Daromad		3.456.000 so`m
3	Qarzdorlik		884.000 so`m

5-jadval

№	Ko`rsatkichlar	1 kunlik	4 oylik
1	Xarajatlar:		4.340.000 so`m
1.1	Sheluha	20 kg 6.000 so`m	720.000 so`m
1.2	Shrot	15 kg 6.000 so`m	720.000 so`m
1.3	Somon	22.500 so`m	2.700.000 so`m
1.4	Kredit foizi 3 %		100.000 so`m
1.5	Boshqa xarajatlar		100.000 so`m
2	Daromad		3.456.000 so`m
3	Qarzdorlik		884.000 so`m

12. Loyiha uchun zarur investitsiya miqdori, foyda va loyihaning o`zini qoplash muddati

Ish faoliyatini tashkil etish uchun 16.444.000 (o`n olti millon to`rt yuz qirq to`rt ming) so`m boshlang`ich sarmoya kerak bo`ladi.

18 oylik yakuniy hisob-kitoblar:

18 oylik xarajatlar va qarzdorlikni qoplash va yakuniy sof foydaga aniqlik kiritish maqsadida novosni (birinchi to`g`ilgan buzoqni) biz har birini 3.000.000 so`mga baholadik. Jami qarzdorlik 3.496.000 so`mni tashkil etdi. Sof foyda esa 2.504.000 so`mni tashkil etadi. Yuqoridagi hisob-kitoblarga asosan loyiha o`zini 18 oyda to`laqonli ravishda oqlay oladi.

13. Kredit va kredit foizini qaytarish rejasi

Kredit summasi: 10.000.000

Yillik % stavkasi: 3%

Kredit muddati: 18 oy

Imtiyozli oylar muddati: 3 oy

Qaytariladigan jami mablag` 10.275.000

Ummumiy % summasi: 275.000

Har oyda qaytariladigan kredit tani: 666.667

Haqiqatda to`lovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig`i	Qaytariladigan kredit tani	% to`lovlari	Jami to`lov	Davr oxiriga kredit qoldig`i
1	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
2	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
3	10 000 000	0	25000	25000	10 000 000
4	10 000 000	666667	25000	691667	9 333 333
5	9 333 333	666667	23333	690000	8 666 667
6	8 666 667	666667	21667	688333	8 000 000
7	8 000 000	666667	20000	686667	7 333 333
8	7 333 333	666667	18333	685000	6 666 667
9	6 666 667	666667	16667	683333	6 000 000
10	6 000 000	666667	15000	681667	5 333 333
11	5 333 333	666667	13333	680000	4 666 667
12	4 666 667	666667	11667	678333	4 000 000
13	4 000 000	666667	10000	676667	3 333 333
14	3 333 333	666667	8333	675000	2 666 667
15	2 666 667	666667	6667	673333	2 000 000
16	2 000 000	666667	5000	671667	1 333 333
17	1 333 333	666667	3333	670000	666 667
18	666 667	666667	1667	668333	0

Xulosa

Koʻrsatkichlardan kelib chiqib shunday xulosa qilishimiz mumkinki, tadbirkor 10.000.000 soʻm kredit evaziga 18 oy davomida 2.504.000 soʻm sof foyda hamda 2 bosh ona-bola qora molga ega boʻlib qoladi. Olingan qarzni esa toʻliq 1.5 yilda qaytarish imkoniga ega. Ammo tadbirkor ushbu qisqa muddatli biznes-reja bilan cheklanib qolmasdan, oʻzining uzoq muddatli biznes loyihalarini ishlab chiqib koʻrilgan foyda evaziga amalga oshirishi mumkin. Bunga koʻra tadbirkor olgan foydasini aksariyat qismini yaqin vaqt ichida oʻz faoliyatini yanada kengaytirishga va bu orqali oʻz daromadini oshirib borish imkoniga ega boʻladi. Buning samarasi oʻlaroq yangi ish oʻrinlari yaratiladi. Bu kabi tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi xalqimiz osoyishtaligi va mamlakatimiz taraqqiyotiga xizmat qiladi.

**SUT VA SUT MAHSULOTLARINI ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

Biznes konsepsiya

1. Ishlab chiqariladigan tovar
2. Biznes maqsad
3. O'xshashi yo'q tomonlari va xususiyatlari

Boshqaruv komandasi

Bozorni o'rganish

1. Asosiy faoliyat turning ko'rinishi
2. Rejalashtirilayotgan bozor
3. Raqobatbardoshlik
4. Narx belgilash

Tashkil etish rejasi

Marketing rejalari

1. Maqsad
2. Marketingni amalga oshirish
3. O'rta muddatli rejalar

Moliyaviy rejalar

1. Muhim jihatlarning qisqacha bayoni
2. Talab etiladigan mablag'o
3. Ehtiyojlarni baholash
4. Moliyaviy natijalar jadvali

Qarz oluvchining qisqacha tavsifi:

Manzil: _____

Mulk shakli: Yakka tartibdagi tadbirkor

TEL.: (+99876) _____

(+9989__) _____

Bank rekvizitlari:

XR.: _____

Bank: _____

MFO.: _____

STIR.: _____

Tashkilotchining familiyasi: _____

Ismi: _____

Otasining ismi: _____

Millati: _____

Yashash joyi: _____

Biznes konsepsiya

Ishlab chiqariladigan mahsulot turi: sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish va aholini sifatli mahsulot bilan taʼminlash.

Qabul qilib olingan sutni pasterizatsiyalab (uni standart darajada tozalab) sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish va sifatli, bozor narxini oʻrgangan holda maktabgacha boʻlgan taʼlim maskanlarini va aholini sut va sut mahsulotlari bilan taʼminlash.

Biznes maqsad

Viloyatda oʻsib kelayotgan yosh avlodni va oilalarni sifatli sut va sut mahsulotlari bilan taʼminlash va aholini sifatli va foydali elementlarga boy mahsulot bilan taʼminlash barobarida boʻsh ish oʻrinlari ochish bilan ishsizlik muommosini yechilishiga koʻmak berish.

	Kim? (Mijozlar)	Nima? (Talablar)	Qanday? (Bizning xizmatimiz)
Bugun	Aholi, maktabgacha boʻlgan taʼlim maskanlari, doʻkonlar, supermarketlar, maktab oshxonalarini.	Tabiiy toza sut va sut mahsulotlari.	Vitaminlarga boyitilgan tabiiy toza sut va sut mahsulotlari.
Ertaga	Sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish, viloyatlar- aro amalga oshirish, uni respublika miqyosida reklama qilish orqali nufuzini oshirish bilan korxonada faoliyatini rivojlantirish.	Tabiiy toza sut va sut mahsulotlari.	Yangi texnologiyalarni joriy qilish orqali vitaminlarga boyitilgan tabiiy toza sut va sut mahsulotlari

Oʻxshashi yoʻq tomonlari va xususiyatlari:

Ishlab chiqariladigan mahsulotimizning 100 % li tabiiyligi va yuqori sifati;
Qabul qilingan sutni pasterizatsiyalanishi va yogʻlilik darajasini standartlantirilishi.

SWOT tahlili

Ustun tomoni (ichki) <ul style="list-style-type: none">○ Resurslar koʻpligi, ularning mahalliyliги va narxini arzonligi;○ Mahsulotni pasterizatsiyalanishi;○ Yetkazish bozori yaqin va aniqligi;	Kamchiliklari (ichki) <ul style="list-style-type: none">○ Mahsulotni buzilish muddati tez ekanligi;
Imkoniyatlar (tashqi) <ul style="list-style-type: none">○ Ishchi kuchi bor, ularning faoliyatga tez moslashishi, oʻqitib olish mumkunligi;○ Mahsulot sotilishni mavsum boʻyicha cheklanmasligi;○ Cheklanmagan miqdorda sut va sut mahsulotlarini etkazib berish;	Tahdid (tashqi) <ul style="list-style-type: none">○ Raqobatchi firmalarning bozorni egallab turganligi;○ Mahsulotning ommalashishi uchun boʻlgan muddatning koʻpligi;

Bozorni oʻrganish

Asosiy faoliyat turning koʻrinishi:

Yakka tartibdagi tadbirkor ó sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish.

Rejalashtirilayotgan bozor:

Aholini, jamiyatni (maktabgacha boʻlgan taʼlim maskanlarini) pasterizatsiya qilingan sut va sut mahsulotlari bilan taʼminlash. Ishlab chiqarilgan mahsulot bozorda, turli xil katta-kichik doʻkonlarda, supermarketlarda, restoranlarda, bufetlarda, oshxonalarda talabga binoan sotuvga chiqariladi. Tabiiy toza boʻlgan mahsulotga boʻlgan talabning yuqori ekanligi tufayli aniq mahsulot oʻzining aniq bozoriga ega boʻladi.

Raqobatbardoshlik:

Sifat jihatidan boshqa korxonalar mahsuloti bilan bemaol raqobatlasha oladi, tarkibi jihatidan 100% toza ekanligi, pasterizatsiya qilinganligi bilan ajralib turadi. Ishlab chiqarilish jarayonini va texnologiyasining oddiyliги bilan bozorda tezda ommolashadi.

Narx belgilash:

Narx belgilash avvalo xarajatlar (doimiy va aylanma xarajatlar) + foyda koʻrinishida namoyon boʻladi va bozorda isteʼmolchilar talabiga qarab bozor narxiga oʻtiladi.

Biznesning yuridik maqomi

Huquqiy tuzilishi: Yakkatadbirkor sifatida davlatdan oʻtkazilib, ustav boʻyicha oʻz faoliyatini olib boradi. Jamiyat ustavda koʻrsatilgan tartibda tugatiladi.

Marketing

Aholini sifatli, standartlarga javob beradigan, vitaminlarga boy sut va sut mahsulotlari bilan taʼminlash va odamlarni tabiiy mahsulotlarga boʻlgan qiziqishini oʻrtirish, hamda shu borada mahsulotga boʻlgan talab hajmini kengaytirish.

MIKS TAHLIL (4P)

Mening mahsulotim	Mening iste'molchilarim	Mening iste'molchilarimning talablari
Sut va sut mahsulotlari	Maktabgacha boʻlgan taʼdim maskanlari, bozor, doʻkon, supermarketlar, oshxonalar.	Tabiiy toza, pasterizatsiyalangan, vitaminlarga boy sut va sut mahsulotlari

Product (mahsulot): Sut va sut mahsulotlari

Price (narx)

Sut 1 litr = 1200 soʻm

Qaymoq 1kg=8000 soʻm

Sir 1kg=14000 soʻm

Tvorog 1kg=5000 soʻm

Smetana 1kg=5000 soʻm

Ryajenka 1litr=2000 soʻm

Shakar 1kg=5000 soʻm

Yogurt 1kg=3000 soʻm

Place (mahsulotni isteʼmolchiga yetkazib berish) Maktabgacha boʻlgan taʼdim maskanlari, bozor, doʻkon, supermarketlar, oshxonalar orqali aholiga yetkazish.

Promotion (mahsulot harakati) reklama vositasida mahsulotning bozordagi samarali harakatini taʼminlash, haridorlarga yetkazib berish, aniq bozor uchun sifat koʻrsatkichini yaxshilashga erishish.

Marketingni amalga oshirish dasturlari:

Jamiyatda tabiiy toza mahsulotlarga boʻlgan talabning oshib borayotganligini inobatga olgan holda mahsulotni sifati, pasterizatsiyalanganligi hisobiga qisqa muddat ichida doimiy xaridorlarga ega boʻlish bilan faoliyatni davom ettirish va rivojlantirish.

Raqobatchilar tahlili: Hammamizga maʼlumki hududimizda sut va sut mahsulotlari bilan koʻp vaqatlardan beri shugʻullanilib kelinadi, lekin hozirgi kungacha bozorda 85-90% sut va sut mahsulotlari sotilish jarayoni ahvoli yomon, chunki sut va sut mahsulotlari qandaydir bir sifatsiz, strillanmagan, tozalanmagan qutilarga, paketlarga, iflos yelim narsalarga joylanib sotilmoqda. Biz ishlab chiqarilayotgan mahsulot esa har tomonlama standartlarga javob bera olishi, tozaligi, pasterizatsiya qilinish, strillangan, bugʻga tutilgan idishlarga upokovka qilingan holda sotuvga chiqarilishi isteʼmolchilar talabini qozonadi, va raqobatchilardan oʻzib ketishga yodam beradi.

O'rta muddatli rejalar

Bozorning ma'dum ulushiga ega bo'lgach va undan tushadigan mablag'dar hisobiga olingan qarz foizlarini to'lab borish va mahsulot reklamasi uchun e'tiborni kuchaytirish kabi mahsulotga iste'molchi e'tiborini jalb etuvchi choralarini ko'rish.

Nomlanishi	Summasi	O'z hisobimdan	Kredit mablag'iga
Bino (100 metr kv ijaraga)	300.000	-	3.600.000
Asbob uskuna (texnologiya)	3.900.000	-	3.900.000
Mebel	800.000	-	800.000
Xom ashyo a) Sut (300 kg kuniga)	300.000	-	3.000.000
Aylanma mablag'ø	9.000.000	9.000.000	-
Reklama	100.000	-	1.200.000
Jami:		9.000.000	12.000.000

Moliyaviy rejalar

Mahsulot turi	Narxi	Miqdori (1 oylik)	Yalpi tushum 1 oyda	Yalpi tushum 1 yilda
Sut	1.200	3.000 litr	3.600.000	43.200.000
Qaymoq	8.000	240 kg	1.920.000	23.040.000
Sir	14.000	165 kg	2.310.000	27.720.000
Tvorog	5.000	300 kg	1.500.000	18.000.000
Smetana	5.000	180 kg	900.000	10.800.000
Ryajenka	2.000	300 kg	600.000	7.200.000
Sirok	5.000	150 kg	750.000	9.000.000
Yogurt	3.000	300 kg	900.000	10.800.000

Moliyaviy natijalar hisobi

Ko'rsatkichlar	1 oylik	1 yil
Sotishdan tushgan mablagʻ	12.480.000	149.760.000
a) ishlab chiqarishda band boʻlgan ishchilarning ish haqi fondi	a) 700.000	a) 8.400.000
b) kommunal toʻlovlar	b) 300.000	b) 3.600.000
c) hom ashyo sotib olish	c) 9.000.000	c) 108.000.000
mortizatsiya ajratmasi	100.000	1.200.000
Boshqaruv apparati oylik ish haqi	400.000	4.800.000
Reklama	100.000	1.200.000
Ijara haqi	300.000	3.600.000
Boshqa doimiy xarajatlar	150.000	1.800.000
Kredit boʻyicha foiz toʻlovlar	30.000	345.000
Soliq	624.000	7.488.000
Sof foyda	776.000	9.327.000

Xulosa

Yuqoridagi ko'rsatkichlarga asosan xulosa shuki, samarali foydalanish evaziga 1 yilda 149.760.000 soʻmlik mahsulot ishlab chiqariladi va sotiladi. Asosiy kredit mablagʻini, uning foizlarini va majburiy toʻlovlarni toʻlagandan keyin korxonaga 9.327.000 soʻm sof foyda qiladi. Bu mablagʻ korxonaning kelgusi ishiga asos boʻladi.

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Kreditning umumiy summasi: 1200000

Kredit uchun yillik % stavkasi: 3%

Kredit muddati: 36 oy

Imtiyozli oylar: 6 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	Foizi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
2.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
3.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
4.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
5.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
6.	12 000 000	0	30000	30000	12 000 000
7.	12 000 000	400000	30000	430000	11 600 000
8.	11 600 000	400000	29000	429000	11 200 000
9.	11 200 000	400000	28000	428000	10 800 000
10.	10 800 000	400000	27000	427000	10 400 000
11.	10 400 000	400000	26000	426000	10 000 000
12.	10 000 000	400000	25000	425000	9 600 000
13.	9 600 000	400000	24000	424000	9 200 000
14.	9 200 000	400000	23000	423000	8 800 000
15.	8 800 000	400000	22000	422000	8 400 000
16.	8 400 000	400000	21000	421000	8 000 000
17.	8 000 000	400000	20000	420000	7 600 000
18.	7 600 000	400000	19000	419000	7 200 000
19.	7 200 000	400000	18000	418000	6 800 000
20.	6 800 000	400000	17000	417000	6 400 000
21.	6 400 000	400000	16000	416000	6 000 000
22.	6 000 000	400000	15000	415000	5 600 000
23.	5 600 000	400000	14000	414000	5 200 000
24.	5 200 000	400000	13000	413000	4 800 000
25.	4 800 000	400000	12000	412000	4 400 000
26.	4 400 000	400000	11000	411000	4 000 000
27.	4 000 000	400000	10000	410000	3 600 000
28.	3 600 000	400000	9000	409000	3 200 000
29.	3 200 000	400000	8000	408000	2 800 000
30.	2 800 000	400000	7000	407000	2 400 000
31.	2 400 000	400000	6000	406000	2 000 000
32.	2 000 000	400000	5000	405000	1 600 000
33.	1 600 000	400000	4000	404000	1 200 000
34.	1 200 000	400000	3000	403000	800 000
35.	800 000	400000	2000	402000	400 000
36.	400 000	400000	1000	401000	0

**PARRANDACHILIKNI TASHKIL ETISH
BO'YICHA**

BIZNES REJA

REJA:

- Rezume
- Biznes tavsifi
- Biznes maqsadi
- Biznesning yuridik maqomi
- Boshlangʻich kapitallarni yoʻnaltirish
- Ishlab chiqarish tavsifi
- Marketing yondashuvi
- Moliyaviy koʻrsatkichlar
- Kreditni qaytarish rejasi
- Xulosa

REZUME

Biznesni amalga oshiruvchi shaxs

Familiyasi:	
Ismi:	
Otasining ismi:	
Tugʻilgan joyi va sanasi:	
Passport maʼlumotlari:	
Maʼlumoti:	
Tugatgan oʻquv muassasasi:	
Oilaviy ahvoli:	

Biznes gʻoya ó parrandachilikni rivojlantirish va tovuq goʻshti va tuxum mahsulotlarini yetishtirish.
Loyihaning umumiy qiymati ó 10.025.000 soʻm.

BIZNESNING TAVSIFI

Biz Oltinsoy tumani aholisining bugungi kundagi oziq-ovqat mahsulotlariga boʻlgan talablarini keng tahlil etgan holda, tovuq goʻshti va tuxumga boʻlgan talablarini tobora ortib borayotganini aniqladik. Shundan kelib chiqqan holda bankdan 5.000.000 soʻmlik kredit olib va oʻz bor imkoniyatlarimizdan kelib chiqqan holda tovuq goʻshti va tuxum mahsulotlarini aholiga yetishtirib berishni rejalashtirganmiz. Bunda bizning loyiha yangi tashkil etilyotganligi uchun 18 oylik qilib belgiladik va bankdan kreditni ham 18 oy muddatga olamiz.

BIZNESNING MAQSADI

Tumanimiz aholisini va ovqatlanish shahobchalarini, kasalxona hamda bolalar bogʻchalarini sifatli shu bilan birga yuqori assortimentdagi tovuq goʻshti va tuxum mahsulotlari bilan taʼminlash va shu orqali daromad olishdir.

BIZNESNING YURIDIK MAQOMI

Yuridik maqomi: yakka tartibdagi tadbirkor

Yuridik manzili: _____

Tel:

Rahbari: _____

BOSHLANG'ICH KAPITALNI YO'NALTIRISH

Nomlanishi	Summasi	Miqdori	O'z hisobimdan	Kredit hisobidan
Parrandachilikga ixtisoslashgan bino	4.000.000	1	4.000.000	-
Tovuq	25.000	170	-	4.250.000
Muzlatgich	750.000	1	750.000	-
Ozuqa mollari	735.000		35.000	700.000
Aylanma mablagʻ	240.000		240.000	-
Jami:			5.025.000	5.000.000

ISHLAB CHIQRISH JARAYONI TAVSIFI

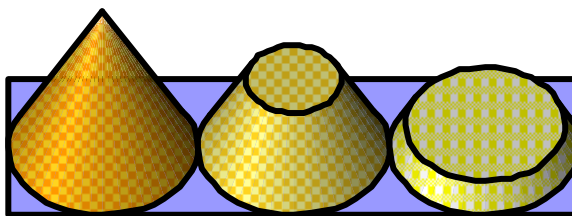
Biz tovuqlarni boqib, ulardan tuxum va goʻsht yetishtirish bilan shugʻullanamiz. Bunda biz tovuqchilik fermalari bilan shartnomaga asosan, pul oʻtkazish yoʻli bilan 170 bosh tovuqlarni sotib olishni rejalashtirganmiz. Shu bilan birga tovuqlar uchun yemishlarni bir qismini shartnomaga asosan fermer xoʻjaliklardan sotib olamiz. Yetishtiradigan tuxumlarimizni mahalliy bozorlarda, ovqatlanish joylariga, kasalxona, bogʻchalarga va aholiga sotishni maqsad qilganmiz. Qarovimizdagi 170 bosh tovuqlarning 100 boshi goʻsht uchun boqiladi va har oyda bozorlarga, restoranlarga va shahrimiz aholisiga kelishilgan narxlarda sotamiz.

MARKETING

- **Mahsulot turi:** tovuq goʻshti va tuxum
- **Oʻziga xos xususiyatlari:** yuqori sifatligi va arzonligi
- **Narx qoʻyish tizimi:** biz narx qoʻyish tizimining "tannarx+foyda" koʻrinishidan foydalanamiz.
- **Reklama:** mahalliy OAVlarda turli eʼlonlar
- **Bozordagi ulush:** mahallamizda bu soxa bilan shugʻullanadigan raqobatchilarimiz yoʻq. Shu boisdan mahalliy bozorlarimizdagi ulushimiz katta.

SEGMENTLAR

№	Segmentlar	%
1	Oziq-ovqat bozorlari	60
2	Ovqatlanish shahobchalari	30
3	Tashkilotlar	10



S W O T TAHLILI

Kuchli tomon

- Yetishtiradigan mahsulotimizning yuqori sifatlilik
- Sohada bilim va ko'nikma borligi
- Faoliyatni boshlash uchun binoning mavjudligi
- Qisman sarmoyaning borligi

Kuchsiz tomon

- Loyiha uchun mablag' yetarlimas
- Yer maydonimiz katta emas
- Ko'plab oziqa mollari sotib olinadi

Imkoniyatlar

- Katta raqobatchilarning yo'qligi
- Xorijiy texnologiyalarni olib kelish
- Yangi turdagi mahsulotlar yetishtirish
- Respublika bo'ylab sotishni tashkil etish

Xatar

- Bozor narxini tushib ketishi
- Mahsulot sotilmay qolishi
- Raqobatchilarning oshishi
- Yem narxining ko'tarilishi

MARKETING (davomi)

Raqobatchilarning tahlili

	Mahsulotning iste'mol xususiyati	Sifati	Narxi	O'rami	Kafolati
Bizning mahsulot	Yuqori	Yuqori	Bozor narxidan arzon	Bor	Bor
1.Raqobatchi mahsuloti	Yuqori	Yaxshi	Bozor narxida	Yo'q	Yo'q
2. Raqobatchi mahsuloti	Yuqori	Yaxshi	Qimmat	Yo'q	Yo'q

Bir bosh tovuq uchun 1 kunlik xarajatlar kolkulyatsiyasi

	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi	Bir bosh tovuq uchun xarajat
Kombikorma	Gr	100	700	70
Makka	Gr	50	100	50
Bugʻdoy kepagi	Gr	100	300	30
Turli oʻtlar	Gr	200	300	60
Elektr-energiya	KVt	1	75	75
Suv	Gr	100	50	5
Jami bir bosh tovuq uchun:				290

OLINADIGAN DAROMAD

Mahsulot turi	Miqdori (1 oylik)	Narxi	1 oylik tushum	1 yillik tushum
Tovuq go'shti	400 kg	12.000	4.800.000	57.600.000
Tuxum	2000	400	800.000	9.600.000
Jami:			5.600.000	67.200.000

MOLIYAVIY NATIJALAR HISOBOTI

Ko'rsatkichlar	1 oylik	1 yillik	18 oylik
<i>Sotuvdan tushgan daromad</i>	5.600.000	67.200.000	100.800.000
O'zgaruvchan xarajatlar	579.000	6.948.000	10.422.000
O'zgarmas xarajatlar	4.250.000	51.000.000	76.500.000
Soliq (5 %)	266.250	3.195.000	4.792.500
Kredit bo'yicha foiz to'ldovi (3%)	12.500	120.000	137.500
<i>Sof foyda</i>	503.500	5.937.000	8.948.000
Kredit bo'yicha asosiy qarz	333.333	3.000.000	5.000.000

XULOSA

Yakka tartibdagi tadbirkor _____ tovuq go'shti va tuxum mahsulotlarini yetishtirib shahar va viloyat ichida zich joylashgan mahalliy aholiga va oziq-ovqat do'konlariga ham sotadi. Korxonada bir oyda 5.600.000 so'm daromad va undan 503.000 so'm sof foyda oladi. Ushbu ko'rsatkichlar shu tariqa davom etadigan bo'lsa, bir yilda sof foyda 8.948.000 so'mni tashkil etadi.

Demak, ko'rsatkichlardan kelib chiqib shunday xulosa qilishimiz mumkinki, tadbirkor 5.000.000 so'm kredit olsa qarzni to'ldiq 1.5 yilda qaytarish imkoniga to'ldiq ega. Ammo tadbirkor ushbu qisqa muddatli biznes-reja bilan cheklanib qolmasdan, o'zining uzoq muddatli biznes loyihalarini ishlab chiqib ko'rilgan foyda evaziga amalga oshirishi mumkin. Bunga ko'ra tadbirkor olgan foydasini aksariyat qismini yaqin vaqt ichida o'z faoliyatini yanada kengaytirishga va bu orqali o'z daromadini oshirib borish imkoniga ega bo'ladi. Buning samarasi o'ldaroq yangi ish o'rinlari yaratiladi. Bu kabi tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi xalqimiz osoyishtaligi va mamlakatimiz taraqqiyotiga xizmat qiladi.

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Kredit summasi: 5 000 000					
Yillik % stavkasi: 3%					
Kredit muddati: 18 oy					
Imtiyozli oylar muddati: 3 oy					
Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

**NON VA NON MAHSULOTLARI ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

Loyihaning asosiy maqsadi

ö_____ö MCHJ tomonidan rivojlantirilayotgan ushbu loyihaning asosiy maqsadi 1 yil muddatga 5.000.000 soʻm kredit mablagʻini yillik 3 % hisobidan olish. Olingan kredit mablagʻi hisobiga hozirgi kundagi aholiing non mahsulotlariga boʻlgan talabini oʻrgangan holda savdo shaxobchasida xalq isteʼmol tovarlari savdosini rivojlantirishdir. Kreditdan foydalanish natijasida ö_____ö MCHJda qoʻshimcha 2 ta ishchi oʻrni ochiladi.

Bugungi kunda non mahsulotlariga boʻlgan aholining talabini qondirish eng asosiy masala hisoblanadi. Loyihachi oʻz oldiga sifatli va toʻyimli non mahsulotlarini aholiga etkazib berish orqali foyda koʻrishni moʻljallamoqda.

Tashkiliy rejasi

Loyihachi oʻz oldiga qoʻygan maqsadiga erishish maqsadida juda puxta oʻylangan tashkiliy reja tuzgan holda quyidagi koʻrsatkichlarni qayd qilib oʻtadi.

ö_____ö MCHJ tomonidan sotib olingan non mahsulotlari ustama bilan sotiladi va ushbu ustama firmaning daromadi hisoblanadi. Barcha xarajatlar olib tashlangandan keyingi qolgan summu firmaning sof foydasi hisoblanadi.

Savdo rejasi

№	Mahsulot nomi	1 kunda oʻrtacha	1 oyda oʻrtacha	1 yilda oʻrtacha
1.	Sutli non	90.000	2.700.000	32.400.000
2.	Margarinli non	90.000	2.700.000	32.400.000
Jami:		180.000	5.400.000	64.800.000

Marketing

ö_____ö MCHJ tomonidan sotilish rejalashtirilgan non mahsulotlariga hozirgi kunda talab juda katta. MCHJ tomonidan ushbu loyiha har tomonlama tahlil qilinib, puxta oʻrganilib chiqilgan. Ushbu maqsad uchun MCHJ tomonidan ham oldin ham shunday qisqa muddatli kredit lar olinib samarali foydalanilgan. MCHJ tomonidan non mahsulotlarini ulgurji sotuvchi tashkilotlar bilan shartnomalar tuzilganlig kelajakda firma faoliyatini yanada rivojlantirish imkoniyatlarini kafolatlaydi.

MCHJning non mahsulotlarini sotish doʻkoni Qiziriq tumanining markazida joylashgan boʻlib, doʻkon yaqinida joylashgan koʻp qavatli uylardagi aholi uchun juda qulay hisoblanadi. Savdo sohasida ö_____ö MCHJ rahbarining bir necha oʻn yillik tajribasi bor.

Kredit mablagʻining sarflanishi

№	Olinadigan mahsulot nomi	Miqdori
1	Sutli non	3.700.000
2	Margarinli non	1.300.000
Jami:		5.000.000

Ishchilar rejasi

№	Ishchilar	Soni	Bir oylik maoshi	Bir yillik maoshi
1.	Direktor	1	80.000	960.000
2.	Buxgalter	1	60.000	720.000
3.	Sotuvchi	1	50.000	600.000
4.	Ishchi	1	50.000	600.000
Jami:		4	240.000	2.880.000

Moliaviy natijalar

Ko'rsatkichlar	1 oyda	1 yilda	1.5 yilda
Sotuvdan tushgan tushum	5.400.000	64.800.000	97.200.000
Mahsulot tannarxi	4.306.000	51.672.000	77.508.000
Elektr energiya	12.000	144.000	216.000
Transport xarajatlari	120.000	1.440.000	2.160.000
Bank xarajatlari	30.000	360.000	540.000
Ish haqi	240.000	2.880.000	4.320.000
Kredit foizi	12.500	120.000	137.500
Soliq	270.000	3.240.000	4.860.000
Sof foyda	409.500	4.894.000	7.371.000
Kredit	333.333	3.000.000	5.000.000

Xulosa

Shunday qilib 5.000.000 soʻm yillik kreditdan oʻ_____o MCHJ 7.371.000 soʻmda foyda oladi. Kredit asosiy qismini toʻlagandan keyin MCHJ hisobida 2.371.000 soʻm sof foyda qoladi. Bu esa MCHJning faoliyatini kengayishiga asos boʻladi.

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Kredit summasi: 5 000 000

Qaytariladigan jami mablagʻ 5 137 000

Yillik % stavkasi: 3%

Ummumiy % summasi: 137 000

Kredit muddati: 18 oy

Har oyda qaytariladigan kredit tani: 333 333

Imtiyozli oylar muddati: 3 oy

Haqiqatda toʻlovlar soni: 15 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
2	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
3	5 000 000	0	12500	12500	5 000 000
4	5 000 000	333333	12500	345833	4 666 667
5	4 666 667	333333	11667	345000	4 333 333
6	4 333 333	333333	10833	344167	4 000 000
7	4 000 000	333333	10000	343333	3 666 667
8	3 666 667	333333	9167	342500	3 333 333
9	3 333 333	333333	8333	341667	3 000 000
10	3 000 000	333333	7500	340833	2 666 667
11	2 666 667	333333	6667	340000	2 333 333
12	2 333 333	333333	5833	339167	2 000 000
13	2 000 000	333333	5000	338333	1 666 667
14	1 666 667	333333	4167	337500	1 333 333
15	1 333 333	333333	3333	336667	1 000 000
16	1 000 000	333333	2500	335833	666 667
17	666 667	333333	1667	335000	333 333
18	333 333	333333	833	334167	0

**KO'CHATCHILIKNI RIVOJLANTIRISH
BO'YICHA**

BIZNES REJA

BIZNES REJANING TARKIBIY QISMI

1. Biznes haqida ma'lumot
2. Biznesning maqsadi
3. Biznesni yo'lga qo'yishda ketadigan xarajatlar
4. Moliyaviy natijalar hisoboti
5. Biznesdan tushadigan daromadlar
6. Kredit qaytarish rejasi
7. Xulosa

BIZNES HAQIDA MA'LUMOT

Viloyatimizda ko'chatchilikni rivojlantirish juda katta samara beradi. Chunki Surxondaryo viloyatida ko'chatchilikni rivojlantirish yo'lga qo'yilmagan. Men bu rejamni o'_____o' nomli bog'dorchilik korxonasida amalga oshiraman. Chunki viloyatimizda ko'chatga bo'lgan ehtiyoj juda kata, viloyatimizning asosiy qismini fermer va dehqon xo'jaliklari tashkil etadi. Bu xo'jaliklar albatta ko'chatga bo'lgan ehtiyoj sezadi. Bu biznes reja orqali ham jamiyatga ham o'z manfaatiga katta foyda ko'raman. Biznes rejamdan hech qachon yutqazmaymiz, chunki bu reja har tomonlama chuqur o'ylab chiqilgan.

BIZNESNING MAQSADI

Biznesning asosiy maqsadi, nafaqat viloyatimizda balki butun respublikamizda ko'chatning yangi navlarini joriy etish, mamlakatimizda bog'dorchilikni rivojiga o'z hissamni qo'shish, biznesdan katta miqdorda foyda ko'rish, eng asosiysi tabiatni, o'simliklar dunyosini yanada boyitish, o'zidan fitinsitlar ajratadigan manzarali o'simliklarning yangi navlarini yaratib parazit mikroorganizmlarga qarshi kurashni joriy etish.

BIZNESNI YO'LGA QO'YISHDA KETADIGAN XARAJATLAR

№	Umumiy xarajatlar	Soni	Narxi	Umumiy xarajatlar
1	Urug' va qalamchalar olish uchun urug' va qalamchalar sotib olish uchun	Olma ó 5.000 Nok ó 5.000 Tok ó 3.500 Terak ó 10.000 Behi ó 4.000 Archa ó 5.000 Gilos ó 5.000 O'rik ó 5.000 Shaftoli ó 5.000	500.000 500.000 350.000 1.000.000 400.000 500.000 500.000 500.000 500.000	4.750.000
2	Yollanma ishchilar ish haqi	15 ta	150.000	2.250.000
3	Nasos	1	3.000.000	3.000.000
Jami xarajatlar:				11.000.000

1-yilda tushadigan daromadlar ro'yhati

O'simlik nomi	Sotuvdagi narxi	Soni	Umumiy summa
Tok	1000	3000	3.000.000
Terak	500	10.000	5.000.000
Shaftoli	1000	5000	5.000.000
O'rik	1000	5000	5.000.000
Gilos	1000	5000	5.000.000
Jami:			23.000.000

2-yilda tushadigan daromadlar ro'yhati

O'simlik nomi	Sotuvdagi narxi	Soni	Umumiy summa
Olma	1000	5000	5.000.000
Behi	1500	4000	6.000.000
Nok	1000	5000	5.000.000
Jami:			16.000.000

3-yilda tushadigan daromadlar

O'simlik nomi	Sotuvdagi narxi	Soni	Umumiy summa
Archa, archaning turli navlarini (virgin, saur, zarafshon)	10.000	5.000	50.000.000
Jami:			50.000.000

Moliyaviy natijalar hisobi

Umumiy xarajatlar	1 yil uchun	2 yil uchun	3 yil uchun
Umumiy foyda	23.000.000	11.000.000	50.000.000
O'zgaruvchan Xarajatlar	500.000	200.000	600.000
O'zgarmas xarajatlar	500.000	500.000	500.000
Kredit foizi (7%)	700.000		
Boshqa xarajatlar	200.000	150.000	300.000
Jami xarajat miqdori:	1.900.000	850.000	1.400.000
Sof foyda	21.100.000	10.150.000	48.600.000

Xulosa

Koʻchatilikni yoʻlga qoʻyish va uni rivojlantirish maqsadida biznes loyihamni amalga oshirish uchun hamma imkoniyatlar yetarli. Faqat mablagʻ yetishmasligi toʻsqinlik qiladi. Bu loyihadan asosiy koʻzda tutilgan maqsad oʻsimliklar dunyosini boyitish, ularning noyob turlarini yaratish va katta miqdorda foyda koʻrishdan iborat. Bu gʻoyamni amalga oshirish uchun ö nomli bogʻdorchilik tashkilotidan ajratilgan 7 gektar joyda amalga oshiraman. Bu joyning 3 gektariga koʻchat yetishtiraman, qolgan 4 gektarida esa bogʻdorchilikni rivojlantiraman. Hokimyatga ariza bilan chiqib yana qoʻshimcha joy soʻraymiz. Keyinchalik esa bu tashkilotda payvandlashning yangi turlarini, bogʻdorchilik sirlarini oʻrgatish boʻyicha oʻquv kurslarini ham ochmoqchimiz. Umuman olganda, bu biznes gʻoy har tomonlama juda puxta oʻylangan, har tomonlama foyda koʻrishning imkoniyatlari koʻzdan kechirib chiqarilgan.

ISSIQXONA TASHKIL ETISH BO'YICHA

BIZNES REJA

Termiz – 20__ yil

REZUME

ö_____öMCHJ yil davomida aholini issiqxona mahsulotlari bilan taʼminlash maqsadida tashkil qilingan.

Texnologik tavsif: Bunda isteʼmolchilarga ekologik toza va sifatli issiqxona mahsulotlarini yetishtirish va yetkazib berish uchun barcha talablarga javob beradigan issiqxona qurilmasidan foydalaniladi.



Amaldagi xizmat koʻrsatish quvvati: Yiliga yaʼni qish va bahor faslida aholini ekologik toza va sifatli issiqxona mahsulotlari (pomidor, bodring, qalampir, koʻkatlar va h.k) bilan muntazam taʼminlash.

Rejadagi ishlab chiqarish hajmi: Kredit orqali jalb qilingan summa orqali yiliga oʻrtacha 40-45 tonna mahsulot isteʼmolchilarga yetkazib berish orqali foydaga erishish.

Umumiy qiymat : Loyihaning umumiy qiymati 15 mln soʻm.

Ishchi tarkibi : Kasb oʻxunar kolleji bitkazuvchilari.

Raqobatchilik: Past bahodagi poliz va sabzavot mahsulotlarini taklif qilgan holda boshqa raqobatchilarni narx borasida ortda qoldirib isteʼmolchilar ehtiyojini toʻlaqonli qondirish orqali ushbu sektorni egallash.

Loyihaning oʻzini qoplash muddati: Kredit muddati oʻ 3 yil

UMUMIY TAVSIF

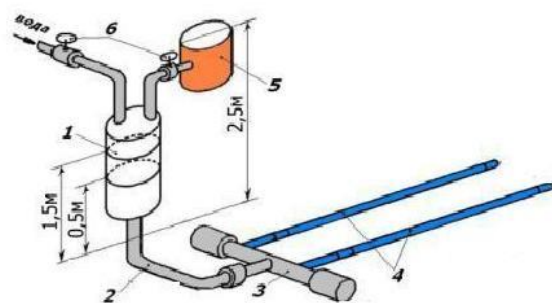
ö_____ö MCHJning ish faoliyatidan koʻzlagan asosiy maqsadi resurslardan oqilona foydalangan holda yangi texnologiyalarni joriy qilib hududdagi isteʼmolchilar ehtiyojlarini qondirish. Yuqoridagi maqsadga muvofiq ö_____ö MCHJ quyidagilarni amalga oshiradi:

- Pomidor, bodring, qalampir, koʻkatlar va h.k
- Mahsulotlarni sotishdan tushgan mablagʻ bilan ö_____ö MCHJ faoliyatini kengaytirish, yaʼni sitrus mevalar yetishtirishni tashkil etish.

Issiqxona maydoni: 0.02 gk ga teng.



Tomchilab sug'orish qurilmasi



Isitish tizimi: quyosh energiyasi, biogaz hamda tabiiy gazdan foydalanadi



Elektr isitgich

- Model : 50,000/100,000kcal
- Qizdiradigan maydoni : 150/300 m²
- Haroratni oldindan raqamli nazorat qiluvchi tizim, avtomatik quti orqali amalga oshiriladi va boshqarishga oson. Issiqlik yoʻqotilishi minimumdarajada.

Texnik tavsif	Qizdirish darajasi (kcal/h)	Havo hajmi (m ³ /h)	Quvvat (kw)	Umumiy quvvat (kw)	Kuchlanish (v)	Og'irligi (kg)	Uskuna hajmi (mm)
XLD-5	50000	9500	0.75	30.8	380/220	200	1350X1000X1350
XLD-10	100000	15000	1.1(2.2)	61.6	380/220	250	1500X1150X1350

Yuqori sifatli qurilma yordamida qo'shimcha qo'l mehnatidan foydalanmasdan yuqori samaradorlikka erishish mumkin.

MAHSULOT TAVSIFI

Rivojlanish dasturiga muvofiq yuqori sifatli sabzavot mahsulotlari yetishtirish rejalashtirilgan.

№	Sabzavot ekinining turi	% (foiz) hisobida
1	Pomidor	30
2	Bodring	60
3	Boshqa ekinlar	10
Jami:		100

Mahsulot assortimentining bu nisbatda olinishi tasodifan emas. Chunki hududdagi yetishtirilayotgan sabzavot ekinlarining o'rtacha narxi (3000-5000 so'm/kg)ni tashkil qiladi. Shu sababdan ham asosiy foyda mahsulot sotishdan keladi.

Bu issiqxona hududdagi, ya'ni Termiz tumani va boshqa tumanlarda joylashgan boshqa issiqxonalariga nisbatan quyidagi ustunliklarga ega:

- Yuqori sifatli hamda ekologik toza mahsulotlarni taklif etish.
- Arzon narxlar va qulay to'lov tizimi. Yuqori sifatli texnologiyadan foydalanish natijasida, xizmat ko'rsatish tannarxi boshqa issiqxonalaridagiga nisbatan 40-50% gacha qisqaradi.

Mos ravishda asosiy marketing strategiyasi o' narx va sifat borasida raqobatlashish bo'ladi.

Yuqorida ko'rsatilgan uchta omil, ayniqsa oxirgisi, ya'ni narx borasida raqobatlashish yuqori darajadagi raqobatbardoshlikni ta'minlaydi.

Yana bir muhim omil sifatida to'lovlarning xohlagan usulda amalga oshirilishini ko'rsatib o'tish mumkin, ya'ni naqd pul va bank plastik kartochokalari orqali.

MARKETING

Bozor tahlili: Marketing tahlili natijalari asosi sifatida hudud aholisining issiqxona mahsulotlariga boʻlgan talabi yildan-yilga ortib bormoqda. Bugungi kunda hududda faoliyat yuritayotgan issiqxonalar aholi talabining faqat 60-65% inigina qoplayapdi. Bu esa yetishtirilgan mahsulotning bozorda tez sotilishini taʼminlaydi. \bar{o} _____ \bar{o} MCHJ tomonidan taklif qilinayotgan mahsulotlar oʻrtacha bozor bahosidan 15-25% ga arzonidir.

Raqobatchilar tahlili: Hozirda hududda bir qancha issiqxonalar faoliyat yuritmoqda. \bar{o} _____ \bar{o} MCHJ raqobatchilarga qaraganda mahsulotni ancha arzon yetishtirish imkoniyatigga ega. Bu esa raqobatchilarga nisbatan narh, sifat borasida ancha ustunlikka ega.

SWOT tahlili

Kuchli

- Mahsulot tannarxining nisbatan pastligi
- Zamonaviy texnologiyalar
- Qoʻshimcha energiya manbalari
- Faoliyat turining davlat roʻyhatidan oʻtganligi

Imkoniyatlar

- Raqobat kurashida past narxlar taklif qila olish
- Qoʻshimcha kapital jalb qilish
- Ish faoliyatini kengaytirish
- Eksport

Kuchsiz tomonlari

- Bozorda yangiligi
- Moliyaviy resurslarning yetishmasligi

Havf xatarlar

- Konyukturadagi oʻzgarishlar
- Moliyaviy xatarlar
- Energetika: asosan, tabiiy gaz va elektroenergiya

MAHSULOT YETISHTIRISHNI TASHKIL ETISH

Issiqxona yuqori sifatli va ekologik toza mahsulotlarni yetistirish uchun moʻljallangan. Texnologik liniya va foydalaniladigan agregatlar quyidagilardan iborat.

№	Qurilma va agregatlar	Miqdori	Bahosi (soʻmda)	Umumiy Qiymati
1	Issiqxona	1 dona	5.000.000	5.000.000
2	Suv nasoz	1 dona	500.000	500.000
3	Isitish tizimi	1 dona	1.500.000	1.500.000
Jami:				7.000.000

MOLIYAVIY - REJA

Kredit resurslarining taqsimlanishi.

№	Qurilma va agregatlar	mln.so'm
1	Issiqxona	7.000.000
2	Xomashyo resurslari	500.000
3	Boshqalar	500.000
Jami:		8.000.000

AMALDAGI ISHLAB CHIQARISH QUUVVATI

№	Mahsulot turi	Baho (1 kg)	Mahsulot hajmi (kg)	Foyda mln. so'mda
1	Pomidor	2.712	1.660	4.501.920
2	Bodring	2.062	2.650	5.464.300
3	Boshqalar	1.000	300	300.000
Jami:				10.266.220

MAHSULOT TANNARXI

Pomidor (1 kg uchun)

№	Tannarx tarkibi	Summa (so'm)
1	Suv (maxsus tarkibli)	300
2	Mehnat uchun ish haqi	120
3	Sug'urta ajratmalari	80
4	Boshqa xarajatlar (elektroenergiya, ehtiyot qismlar)	300
5	Amartizatsiya	155
Jami:		955
O'rtacha mahsulot bahosi		4.000
Foyda:		3.045

Bodring (1 kg uchun)

№	Tannarx tarkibi	Summa (so'm)
1	Suv (maxsus tarkibli)	300
2	Mehnat uchun ish haqi	120
3	Sugʻurta ajratmalari	80
4	Boshqa xarajatlar (elektroenergiya, ehtiyot qismlar)	300
5	Amortizatsiya	155
	Jami:	955
	Oʻrtacha mahsulot bahosi	3.000
	Foyda:	2.045

Boshqalar (1 kg uchun)

№	Tannarx tarkibi	Summa (so'm)
1	Suv (maxsus tarkibli)	100
2	Mehnat uchun ish haqi	50
3	Sugʻurta ajratmalari	80
4	Boshqa xarajatlar (elektroenergiya, ehtiyot qismlar)	100
5	Amortizatsiya	155
	Jami:	485
	Oʻrtacha mahsulot bahosi	1000
	Foyda:	515

XODIMLAR REJASI

Xodimlar	Miqdor	Oylik ish haqi miqdori	Yillik ish haqi fondi
Ishchilar	3	200.000	7.200.000
Direktor	1	200.000	2.400.000
Jami:	4	-	9.600.000

XULOSA

õ _____ ö MChJ issiqxona mahsulotlari yetishtirish orqali aholining shu mahsulotlarga boʻlgan talabini toʻlaqonli qondirishni maqsad qilib qoʻygan. Issiqxona tashkil etish orqali 4 kishi ish bilan taʼminlanadi. Bundan tashqari foydaga ham erishiladi. Tushgan daromad orqali keyinchalik õ _____ ö MChJ faoliyatini kengaytirish orqali koʻproq daromadga erishish va yangi 10-15 ish oʻrinlarini tashkil etish. Bundan tashqari keyinchalik sitrus mevalarni yetishtirishni ham tashkil etishni maqsad qilib qoʻygan.

**ISSIQXONA QURISH VA SITRUS
MEVALARI YETISHTIRISHNI
TASHKIL ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

Reja

- Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot
- Asosiy maqsad va vazifalar
- Loyiha qiymati va moliyaviy reja
- Ishchi xodimlar to'g'risida ma'lumot
- Marketing strategiyasi
- Ishlab chiqarish xarajatlari
- Mahsulot ishlab chiqarish hajmi
- Mahsulot ishlab chiqarish uchun ketgan xarajatlar
- Ishlab chiqarishning moliyaviy natijasi
- Xulosa

Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot

Kredit oluvchi:	õ_____ö xususiy korxonasi (h/k) boshlig'i _____, passport seriyasi _____, Surxondaryo viloyati, _____ tumani IIB tomonidan _____da berilgan
Huquqiy shakli:	Yuridik shaxs maqomidagi xususiy korxonasi, _____ tuman hokimligi huzuridagi Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish inspeksiyasi tomonidan _____ yil ____-_____da _____ reestr raqami bilan ro'yxatga olingan
Manzili:	O'zbekiston Respublikasi, Surxondaryo viloyati, _____ tumani, _____ qishloq fuqarolar yig'ini, _____ mahalla fuqarolar yig'ini
Bank rekvizitlari:	H/r: _____ F : _____ STIR: _____ Surxondaryo viloyati _____ tumani O B õ_____ö bank bo'limi
Ish faoliyatining turi:	Issiqxona qurish va sitrus mevalari yetishtirishni tashkil etish
Boshqa ma'lumotlar:	Xususiy korxonasi boshqa tashkilot va bank muassasalaridan kredit olmagan

Asosiy maqsad va vazifalar

Hozirgi davrda tobora keng rivojlanib borayotgan tadbirkorlik va ishbilarmonlik harakati uchun O'zbekiston Respublikasida juda kata imkoniyatlar ochilmoqda. Shu imkoniyatlardan foydalanib, tadbirkor _____ õ_____ö xususiy korxonasi orqali Issiqxona qurish va sitrus mevalari yetishtirishni tashkil etish bilan aholining shu turdagi mahsulotlarga bo'lgan ehtiyojini nisbatan qondirishni va uzoq muddat saqlangan mahsulotlarni boshqa davlatlarga eksport qilishni o'z oldiga maqsad qilib qo'ygan.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti va mamlakat hukumatining tadbirkorlar va ishbilarmonlar siyosati negizida ishlab chiqilayotgan farmonlar va qarorlari bugungi kunda tadbirkorlik bilan shug'ullanishni o'z oldiga maqsad qilib olgan har bir tadbirkorlik sub'ekti uchun keng yo'l ochib bermoqda. Bugungi kunda tadbirkorlikga berilayotgan imtiyozlar misli ko'rilgan ishlarni amalga oshirish uchun imkoniyat yaratmoqda. Shu ma'noda tadbirkor _____ ham tadbirkorlik uchun berilayotgan imkoniyatlardan foydalanib, eng avvalo yaxshi daromad ko'rish, Issiqxona qurish va sitrus mevalari yetishtirishni tashkil etish orqali respublika

iqtisodiyotidagi tadbirkorlik subʼektlarini koʻpaytirish va iqtisodiy rivojlantirish, _____ tumanida ishsizlik muammosini bartaraf etish va yangi ish oʻrinlarini ochishni rejalashtirgan.

Loyiha qiymati va moliyalashtirish rejasi

Loyiha qiymati

oʻ_____oʻ xususiy korxonasi Issiqxona qurish va sitrus mevalari yetishtirishni tashkil etish loyihagini amalga oshirish rejalashtirilgan. Ushbu maqsadni amalga oshirish uchun xususiy korxonaga taʼminotchi korxonalardan issiqxona qurilishi uchun qurilish mollari va koʻchatlar olib kelish uchun OATB oʻ_____oʻ bank tomonidan ajratilgan kredit mablagʻlaridan foydalanib, umumiy qiymati 69.000.0 ming soʻmlik texnologik uskunalar, qurilish materiallari va 31.000.0 ming soʻmlik koʻchatlar sotib olish, hammasi boʻlib 100.000.0 ming soʻm imtiyozli kredit olish rejalashtirilgan.

Mazkur loyihani amalga oshirish uchun jami 130.000.0 ming soʻmlik mablagʻ talab qilib, ularning moliyalashtirish rejasi moliyalashtirish boʻlimida yoritilgan.

Moliyalashtirish rejasi

№	Bandlar	Summa (ming soʻmda)	Salmogʻi (%da)
1	Mavjud inshootlar	5 000	65.90%
2	Jami qayd qilingan aktivlar	5 000	8.39%
3	Ishchi capital	100 000	8.39%
4	Qurilish materiallari	690.000.0	69 000
5	Koʻchatlar sotib olish	31 000	
6	Moliyaviy xarajatlar	4 450	14.62%
7	Loyiha davridagi kredit foizi	3 000	1.20%
8	Garovni sugʻurtalash	1 200	
9	Kreditni rasmiylashtirish xarajatlari	250	0.13%
10	Boshqa xarajatlar	20 000	0.66%
11	Qurilish xarajatlari	20 000	0.60%
12	Kutilmagan xarajatlar boʻyicha zaxira	550	0.12%
Loyiha qiymati		834.600.0	100%

Ushbu loyihaga asosan, olinadigan 100.000.0 ming soʻm kredit mablagʻlari hisobidan, naqd pullarga issiqxonaga ekish uchun koʻchatlar sotib olish maqsadida 31.000.0 ming soʻmlik sabzavot ekinlari va sitrus mevalari koʻchatlari, pul oʻtkazish yoʻli bilan 69.000.0 ming soʻmlik issiqxona qurilishi uchun qurilish materiallari sotib olinadi.

Issiqxona qurish uchun jami 25.500.0 ming soʻmlik mablagʻlar talab qilinadi. Ushbu talab qilinadigan mablagʻni oʻ_____oʻ xususiy korxonasi oʻz mablagʻlarining qolgan 4.450.0 ming soʻm mablagʻlarni ham, hammasi boʻlib loyihaning 30.000.0 ming soʻmlik qismini tadbirkor oʻz mablagʻlari hisobidan amalga oshiriladi.

Loyihani amalga oshirish rejasi

Bajariladigan ishlar	Bajarish muddati
Issiqxona qurilish materiallarini sotib olish	1 (bir) oy
Issiqxona qurish	2 (ikki) oy
Koʻchatlar sotib olish va ekish ishlari	1 (bir) oy
Mahsulotlarni yetishtirish faoliyatini amalga oshirish	Koʻchatlar ekilgandan soʻng 4 (toʻrt) oydan keyin

Loyihani moliyalashtirish rejasi

Ushbu loyihani moliyalashtirish uchun xususiy korxonaga oʻz mablagʻlari hisobidan jami 30.000.0 ming soʻmlik yoki loyiha qiymatining 23%ni, kredit mablagʻi hisobidan 100.000.0 ming soʻmlik yoki loyiha umumiy qiymatining 77% miqdorida moliyalashtirish rejalashtirilgan.

Ishchi xodimlar toʻgʻrisida maʼlumot

Mazkur loyihani amalga oshirishda 10 ta yangi ish oʻrinlari tashkil etilishi rejalashtirilgan. Jumladan, 3 nafar malakali ishchilar, 4 nafar yordamchi ishchi ishlaydi. Maʼmuriyat xodimlaridan boshliq va hisobchi faoliyat olib boradi. Shuningdek 1 nafar qorovul ishlaydi. Ishchi-xodimlarning bir oylik ish xaqlari miqdori ijtimoiy sugʻurta chegirmalari bilan qoʻshib hisoblaganda 1.644.0 ming soʻmni, oʻrtacha bir yilda 19.725.0 ming soʻmni tashkil qiladi.

Xodimlarning ish haqlari taqsimoti

(ming soʻm)

Lavozimi	Soni	Oylik ish haqi	Yillik ish haqi
Ishlab chiqarish:			
Malakali ishchilar	3	450	5.400
Yordamchi ishchi	4	400	4.800
Jami:	4	850	10.200
Ijtimoiy sugʻurta chegirmalari		213	2.550
Jami:		213	2.550
Maʼmuriyat:			
Rahbar	1	180	2.160
Hisobchi	1	160	1.920
Jami:	2	310	3.720
Ijtimoiy sugʻurta chegirmalari		85	1.020
Jami:		85	1.020
Qorovul	1	125	1.500
Jami:	1	125	1.500
Ijtimoiy sugʻurta chegirmalari		31	375
Jami:		31	375
Barchasi:	10	1.644	19.725

Marketing strategiyasi

Tadbirkorlik faoliyatida quyidagi marketing tadqiqotlari qoʻllaniladi:

1. Aholining qish kunlarida vitaminlarga boy boʻlgan issiqxona mahsulotlariga boʻlgan talabini oʻrganish;
2. Bozorda raqobat sharoitini oʻrganish hamda oʻz ulushimizni aniqlash;
3. Segmentlarni belgilash;
4. Narx tizimini aniqlash;
5. Xizmat koʻrsatish reklamasini tashkil etish;
6. Bozorning rivojlanish istiqbollarini tahlil etish.

Marketing tahlili

	1-segment	2- segment	3- segment
Isteʼmolchilar	Shahar aholisi 30%	Qishloq aholisi 50%	Korxonalar va tashkilotlar 20%
Mahsulotlarga boʻlgan talabning koʻpayishi yoki kamayishi	1 b oshadi	1 b oshadi	1 b oʻzgarmaydi
Mahsulot va xizmatning sotilish qobiliyati	Yaxshi	Yaxshi	Oʻrta
Isteʼmolchilarning tovar sifatiga boʻlgan talabini qondirish	100%	100%	100%
Mahsulot isteʼmolchilarni oʻziga jalb qilish qobiliyati	Yuqori	Yuqori	Yaxshi

Raqobatchilar tahlili

№	Nomi	Mahsulot va xizmat turi	Narxi	Kuchli tomoni	Kuchsiz tomoni
1	Xususiy firmalar	Issiqxona mahsulotlari va poliz ekinlari	Erkin, shartnoma asosida	Talabga yoʻnaltirilgan	Texnologiya eskiligi, narx siyosati
2	Boshqalar	Issiqxona mahsulotlari	Erkin	Talabga yoʻnaltirilgan	Yuqori tanlov yoʻqligi, narx siyosati

Ishlab chiqarish xarajatlari

Koʻrsatiladigan xizmatlar uchun ketadigan xarajatlar quyidagilarni tashkil etadi:

№	Nomlanishi	Xizmat koʻrsatish xarajatlari (ming soʻm)	
		Mahsulot yetishtirish	Jami
1	Elektr-energiya	1.460	1.460
2	Suv	4.500	4.500
3	Bin ova inshootlarni saqlash	2.837	2.837
4	Amortizatsiya ajratmalari	4.728	4.728
	- Asosiy vositalar amortizatsiyasi	4.728	4.728
Jami:		13.525	13.525

Davr xarajatlari

№	Nomlanishi	Davr xarajatlari (ming so'm)	
		Xizmat ko'rsatish	Jami
1	Realizatsiya xarajatlari	500	500
	- Reklama xarajatlari	500	500
Jami:		500	500

Mahsulot ishlab chiqarish hajmi

Mahsulot yetishtirishda issiqxonada maksimal mahsulot yetishtirish dasturi bo'yicha har sotix yerdan ya'ni 400 tup pomidordan har biridan 8 kg mahsulot olinganda $8 \times 400 = 3.200$ kg pomidor mahsuloti va shunga muvofiq 0.08 ga yer maydonidan 25.600 kg pomidor mahsuloti yetishtiriladi.

Mazkur issiqxonaning ikkinchi yarmi ya'ni 0.07 ga yer maydoniga bodring mahsuloti yetishtirilish hisobiga bunda, maksimal mahsulot yetishtirish dasturi bo'yicha har sotix yerdan ya'ni 420 tup bodringdan har bir tupidan 8 kg mahsulot olinganda, $8 \times 420 = 33.600$ kg bodring mahsuloti va shunga muvofiq 0.07 ga yer maydonidan 23.520 kg bodring mahsuloti olinadi.

Yilning mart oyining birinchi dekadasida 1 kg pomidor 3.500 so'mni, 1 kg bodring esa 2.500 so'mni tashkil etadi.

Shu hisobda:

$$25.600 \times 3.500 = 89.600.0 \text{ ming so'm}$$

$$23.520 \times 2.500 = 58.800.0 \text{ ming so'm}$$

Tadbirkor issiqxona maydonidan mavsum boshlangunga qadar poliz mahsulotlari yetishtiradi.

Jumladan, o'rtacha 380 sentner/ga. hosildorlik bo'yicha 0.15 ga. yer maydonidan 5.700 kg poliz mahsulotlari yetishtiriladi. Poliz mahsulotlari 1 kg narxi 500 so'mni tashkil etadi.

Shu hisobda:

$$5.700 \times 500 = 2.850.0 \text{ ming so'm}$$

$$\text{Demak yillik daromad: } 89.600.0 + 58.800.0 + 2.850.0 = 151.250.0 \text{ ming so'm}$$

Shunga ko'ra yillik mahsulot yetishtirish hajmi quyidagicha bo'ladi:

Mahsulot nomi	O'lchov birligi	Yetishtirish miqdori		Sotish tushumi
Issiqxona mahsulotlari	kg	4.9120	1 yilda	148.400.0
Poliz mahsulotlari	kg	5.700	1 yilda	2.850.0

Xususiy korxonadan tomonidan issiqxona va poliz mahsulotlari yetishtirish uchun mineral va mahalliy o'g'otlar, o'simliklarni himoya qilish preparatlari, texnika xizmati tegishli ta'minotchi va xizmat ko'rsatuvchi korxonalari orqali olinadi.

Ya'ni 1 m^2 da mahsulot yetishtirish uchun mineral va mahalliy o'g'otlar, o'simliklarni himoya qilish preparatlari, texnika xizmati qiymati amaldagi narx-navolar hisobga olinib 1 m^2 uchun 14.166 so'mdan hisoblandi, q kg tayyor mahsulot yetishtirish uchun amaldagi narx-navolar hisobga olinib 1 kg uchun o'rtacha 554 so'mdan hisoblandi. Xususiy korxonaning qurilgan issiqxonasi orqali birinchi yilda 34.384 kg issiqxona mahsulotlari va 3.990 kg poliz mahsulotlari yetishtiriladi.

Mahsulot yetishtirish xarajatlari (ming so'm)

Xarajat turi	1-yil (70%)	2- yil (80%)	3- yil (90%)
Mineral o'g'at va boshqa xarajatlar	21250	26714	30053
Kommunal xizmatlar (+5% o'zish)	8 979	9428	9899
Ishlab-chiqaruvchi xodimlarning ish haqi (+10 % o'zish)	10200	11220	12342
Ijtimoiy sug'urta chegirmalar	2550	2805	3086
Transport xarajatlari (+10 % o'zish)	1500	1575	1654
Amortizatsiya	4 728	4 728	4 728
Issiqxonadagi qiymati	49207	56470	61762
Ma'muriyatning ish haqi (+10 % o'zish)	5580	6138	6752
Ijtimoiy sug'urta chegirmalar	1395	1535	1688
Mulk sug'urta chegirmalar	946	946	946
Sotishga doir xarajatlar (+10 % o'zish)	500	550	605
Ishlab chiqarish qiymati	57628	65639	71753
Foizlar (kreditni qaytarish)	39272	45091	40728
Boshqa moliyaviy xarajatlar (+10 % o'zish)	1000	1100	1210
Jami sotilgan mahsulotning to'liq qiymati	97900	111830	113691

Moliyaviy natija

Ko'rsatkichlar	1-yil	2-yil	3-yil
Jami sotuvlar	105 875	133 100	149 738
Mahsulot yetishtirish xarajatlari	49207	56470	61762
Yalpi foyda	56 668	76 630	87 976
Boshqarish xarajatlari	6975	7673	8440
Mulk sug'urtasi	946	946	946
Sotish xarajatlari	500	550	605
Operativ foyda	48 247	67 461	77 985
Moliyaviy xarajatlar	1000	1100	1210
Mulk solig'i	0	0	4552
Yo'l fondiga chedirmalar	1482	1863	2096
Soliq to'lashga qadar foyda	45 765	64 498	70 127
Soliqqa tortiladigan daromad	45 765	64 498	70 127
Daromad solig'i	2746	3870	4208
Soliqlarni to'lashdan so'ng daromad	43 019	60 628	65 919
Hududni obodonlashtirish chegirmalari	700	770	847
Boshqa chegirmalar	650	715	787
Sof foyda	41 669	59 143	64 285
Foydalilik koeffitsenti (%)	39	44	43

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 100.000.000 Qaytariladigan jami mablagʻ 121.500.000
 Yillik % stavkasi: 12% Umumiy % summasi: 21.500.000
 Kredit muddati: 36 oy Har oyda qaytariladigan kredit tani: 3.333.333
 Imtiyozli oylar muddati: 6 oy Haqiqatda toʻlovlar soni: 30

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
2	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
3	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
4	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
5	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
6	100 000 000	0	1000000	1000000	100 000 000
7	100 000 000	3333333	1000000	4333333	96 666 667
8	96 666 667	3333333	966667	4300000	93 333 333
9	93 333 333	3333333	933333	4266667	90 000 000
10	90 000 000	3333333	900000	4233333	86 666 667
11	86 666 667	3333333	866667	4200000	83 333 333
12	83 333 333	3333333	833333	4166667	80 000 000
13	80 000 000	3333333	800000	4133333	76 666 667
14	76 666 667	3333333	766667	4100000	73 333 333
15	73 333 333	3333333	733333	4066667	70 000 000
16	70 000 000	3333333	700000	4033333	66 666 667
17	66 666 667	3333333	666667	4000000	63 333 333
18	63 333 333	3333333	633333	3966667	60 000 000
19	60 000 000	3333333	600000	3933333	56 666 667
20	56 666 667	3333333	566667	3900000	53 333 333
21	53 333 333	3333333	533333	3866667	50 000 000
22	50 000 000	3333333	500000	3833333	46 666 667
23	46 666 667	3333333	466667	3800000	43 333 333
24	43 333 333	3333333	433333	3766667	40 000 000
25	40 000 000	3333333	400000	3733333	36 666 667
26	36 666 667	3333333	366667	3700000	33 333 333
27	33 333 333	3333333	333333	3666667	30 000 000
28	30 000 000	3333333	300000	3633333	26 666 667
29	26 666 667	3333333	266667	3600000	23 333 333
30	23 333 333	3333333	233333	3566667	20 000 000
31	20 000 000	3333333	200000	3533333	16 666 667
32	16 666 667	3333333	166667	3500000	13 333 333
33	13 333 333	3333333	133333	3466667	10 000 000
34	10 000 000	3333333	100000	3433333	6 666 667
35	6 666 667	3333333	66667	3400000	3 333 333
36	3 333 333	3333333	33333	3366667	0

Xulosa

õ_____ö xususiy korxonasi bank tomonidan ajratilgan 100.000.0 ming soʻm miqdoridagi kredit mablagʻini maqsadli ishlatgan holda issiqxona mahsulotlari, sitrus mevalar va poliz ekinlarini yetishtirish rejalashtirilgan. Barcha hisob-kitoblar shuni koʻrsatmoqdaki yil davomida 105.875 ming soʻm daromad olinadi. Sof foyda esa 41.669 ming soʻmni tashkil qiladi.

Shulardan koʻrinib turibdiki, bank tomonidan ajratiladigan kredit hisobiga õ_____ö xususiy korxonasi tomonidan tumanda yuqori sifatli mahsulotlar yetishtirishni tashkil etilishiga va yangi ish oʻrinlarining tashkil etilishiga imkoniyat yaratiladi.

Xulosa qilib aytganda, ushbu loyihani moliyalashtirish har tomonlama foydalidir.

**ISSIQXONACHILIKNI TASHKIL ETIB
SAVZAVOT MAHSULOTLARINI
YETISHTIRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

Reja:

1.	Kirish
2.	Loyihaning qisqacha mazmuni
3.	Loyiha maqsadi
4.	Biznesning yuridik maqomi
5.	Kapitallarni yoʻnaltirilishi
6.	Marketing tahlili
7.	Ishlab chiqarish rejasi
8.	Xodimlar jadvali
9.	Moliyaviy natijalar
10.	Kreditni qaytarish rejasi
11.	Xulosa

Kirish

Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 1998 yil 9 apreldagi oʻxususiy tadbirkorlik, kichik va oʻrta biznesni yanada ragʻbatlantirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida oʻgi Farmoni va Adliya vazirligidan 2000 yil 29 fevralda 902-raqam bilan roʻyhatga olingan oʻYuridik shaxslar tashkil etmasdan oʻ faoliyatini yuritayotgan yakka tartibdagi tadbirkorlar va dehqon xoʻjaliklariga tijorat banklari tomonidan milliy valyuta va chet el valyutasida mikrocredit berish tartibi oʻ hamda oʻKichik korxonalar, dehqon va fermer xoʻjaliklarini mablagʻ bilan taʻminlash, moddiy-texnik taʻminlash, ularga bojxona imtiyozlari berish, bank xizmatlari va boshqa xizmatlar koʻrsatish boʻyicha qoʻshimcha chora tadbirlar toʻgʻrisida oʻgi 2001 yil 10 sentabrdagi 366-sonli Qarori, Oʻzbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining tadbirkorlikni rivojlantirish yuzasidan qabul qilingan qator qarorlariga asosan bozor munosabatlarini shakllantirish va ishlab chiqarishni rivojlantirishga qaratilgan iqtisodiy tizimni amalga oshirish, fermer xoʻjaligini eng birinchi maqsadlaridan biridir.

oʻ _____ oʻ xususiy bogʻdorchiлик fermer xoʻjaligi _____ tumanida joylashgan boʻlib, tuman hokining 20 _____ _____ dagi _____-sonli qarori bilan tashkil etilgan.

Rahbari: _____

Passport seriyasi: _____

Bank rekvizitlari:

H.r _____

Bank nomi: _____

MFO _____

STIR _____

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar davrida olib borilayotgan iqtisodiy tadbirlar qatorida qishloq mulkdorlar sinfini shakllantirish, ishlab chiqarishni boshqarishni yangi samarali usullariga oʻtish jarayonini amalga oshirishda hukumatimiz tomonidan kichik va

oʻrta biznes subʼektlari uchun belgilangan imtiyozlar va kafolatlarni tushuntirish, ishlab chiqarishni tashkil etish maqsadida tashkil etilgan tadbirkorliklardan biridir.

oʻ_____oʻxususiy bogʻdorchilik fermer xoʻjaligi 24.000.000 soʻmlik kreditni 3 yil muddatga 7 % stavka bilan hududda issiqxona qurish uchun va tez ham sifatli qishloq xoʻjaligi mahsulotlarini yetishtirish rejalashtirilgan.

Biznes haqida

Biznes gʻoya	Issiqxonachilik
Taklif etilayotgan mahsulot yoki xizmat turi	Aholiga sifatli va qulay narxlardagi savzavot mahsulotlarini yetishtirib berish
Loyiha haqida	Bankdan 24.000.000 soʻmlik kredit olib unga issiqxona qurish va urugʻlik mahsulotlarini sotib olish koʻzda tutilgan. Issiqxonada pomidor, bodring va turli xil koʻkatlar yetishtirish rejalashtirilgan
Tadbirkor haqida	oʻ_____oʻ xususiy korxonasi rahbari _____ yil _____ tumanida tugʻilgan. Maʼlumoti _____ . Olilali, 3 nafar farzandi bor.

Loyiha maqsadi

Kredit oluvchi kredit hisobiga tadbirkor tomonidan bankdan oʻz faoliyatini yanada rivojlantirish uchun sarmoyani olib shakllantirish, ishlab chiqarishni yoʻlga qoʻyish, yoshlarni ish bilan taʼminlashdan iborat. Mablagʻlarni koʻpaytirish va aholini savzavod mahsulotlariga boʻlgan boʻlgan ehtiyojini qondirish va ishsizlikni oldini olish maqsadida tadbirkor oʻz faoliyatini boshlab, mahsulotlarni turli xil yoʻllar orqali isteʼmolchilarga yetkazish. Shu bilan xalq farovonligiga oʻz hissamizni qoʻshish hamda faoliyat natijasida daromad koʻrishni rejalashtirganmiz.

Biznesning yuridik maqomi

Yuridik maqomi:	Dehqon fermer xoʻjaligi
Nomi:	oʻ_____oʻ xususiy bogʻdorchilik fermer xoʻjaligi
Yuridik manzilgoxi:	Surxondaryo viloyati, _____ tumani, _____ koʻchasi _____ uy
Telefon raqami:	
Rahbari:	

Loyiha uchun zarur kapitallarni yo'naltirilishi

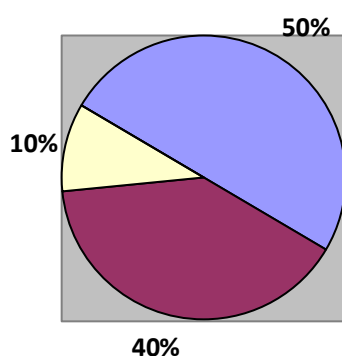
Xarajat nomi	Narxi	Miqdori	O'z hisobimdan	Kredit hisobidan
Qurilish jihozlari			-	12 000 000
Qurilish mollari			-	5 000 000
Isitish texnologiyalari				4 000 000
Urug' va ko'chatlar 0,15 ga yer maydoni			-	3 000 000
Aylanma mablag'			6 000 000	-
Jami:			6 000 000	24 000 000

Marketing tahlili

Mahsulot turi	Pomidor, bodring va turli xil ko'chatlar
O'ziga xosligi	Mahsulotlarning ekologik toza, sifatli va narxining arzonligi
Narx qo'yish tizimi	Tannarx+foyda
Reklama	Eng avvalo biz sifatli mahsulotimiz bilan mijozlar ishonchini qozonamiz va ular orqali o'z mahsulotimizni reklama qilamiz. Bundan tashqari TVda e'lonlar beramiz.

Segmentlar haqida

Mahsulotimizning 50% oziq-ovqat bozorlariga, 40% ovqatlanish shaxobchalariga, 10% tashkilotlarga shartnomalarga asosan sotishni rejalashtirmoqdamiz.



S W O T tahlili

Kuchli tomonlar (ichki)	Kuchsiz tomonlar (ichki)	Imkoniyatlar (tashqi)	Xatar (tashqi)
O'z mablag'imiz mavjudligi	Doimiy mijozlarning hozircha yo'qligi	Xorijiy texnologiyalarni olib kelish	Mineral o'g'ot va urug'dik mahsulotlari narxining oshishi
Mahsulotning yuqori sifati va ekologik tozaligi	Mablag'ning yetishmasligi	Chet elga export qilish imkoniyatlari mavjudligi	Ko'chatlarning kasallanishi
Mahsulotning arzonligi	Sahoda tajriba kamligi	Soliq imtiyozlari	Mahsulotlarning sotilmay qolishi
Soha bo'yicha bilimning borligi		Talabning o'sib borishi	Mahsulot narxining tushib ketishi

Bir oyda yetishtiriladigan mahsulotlar miqdori quyidagilardan iborat:

Issiqxona to'ldiq ishga tushirilgandan keyin birinchi yilda tez va erta pishar pomidor va bodring ko'chatlari ekilib, erta va sifatli yetishtirilgan mahsulotlarni tumanimiz aholisiga hududdagi va boshqa bozorlarga hamda korxonaga, tashkilotlarga yetkazib berish imkoni tug'uladi.

Bozorda erta yetishtiriladigan pomidor va bodring mahsulotlariga ehtiyoj katta. Bozorda pomidor 2.5000 so'm va bodring 1.500 so'mdan sotiladi.

№	Mahsulot turi	1 oydagi miqdori (kg)	Sotish narxi (1 kg)	Umumiy summa
1	Pamidor	900	2.500	2.250.000
2	Bodring	500	1.500	750.000
3	Ko'chatlar	300	3.000	900.000
Jami:				3.900.000

**Bir oyda yalpi daromad 3.900.000 so'mni tashkil etadi.
12 oyda esa yalpi daromad 46.800.000 so'mni tashkil etadi.**

Shtat jadvali

№	Lavozimi	Soni	Oylik maosh	Jami ish haqi	24 %li ajratma	Jami
1	Ish yurituvchi	1	250.000	250.000	60.000	310.000
2	Ishchi	8	200.000	1.600.000	384.000	1.984.000
Jami:		9	-	1.850.000	444.000	2.294.000

Moliyaviy natijalar

№	Ko'rsatkichlar	Natija (1 yillik)
1	Yalpi damad	46.800.000
2	Xarajatlar	24.000.000
3	Ajratmalar	5.280.000
4	Soliq to'lovlari	1.267.200
5	Ish haqi xarajatlari	2.294.000
6	Sof foyda	13.958.800
7	Kredit foizi	1.610.000
8	Sof foyda	12.208.800

Xulosa

ö_____ö bog'dorchilik fermer xo'jaligi umumiy qiymati 30.000.000 so'mlik issiqxonachilikni rivojlantirib, aholining savzavot mahsulotlariga bo'lgan talabini qondirish bo'yicha 36 oylik loyihasining barcha hisob-kitoblaridan shuni ko'rish mumkinki, loyiha o'zini to'liq oqlaydi va 3 yil mobaynida tadbirkor ham yuqori daromad oldi.

Bu orqali tadbirkor nafaqat o'zi daromad ko'rdi balki o'z faoliyati davomida davlat byudjetiga doimiy ravishda soliqlarni to'lab borib foyda keltiradi.

Barcha hisob-kitoblardan ko'rinib turibdiki bankdan olingan 24.000.000 so'm kredit mablag'i va unga hisoblangan barcha foizlari bilan to'liq qoplanish imkoniyatiga ega. Shu bilan bir qatorda tadbirkorlik faoliyati natijasida 9 ta yangi ish o'rinlari yaratildi. Bu bilan yoshlarni ish bilan ta'minlashga ko'maklashiladi. Tadbirkorlik faoliyati davomida ko'rilgan foydaga ish ko'lamimizni yanada oshirish imkoniyatiga ega bo'lamiz. Bu esa o'z navbatida yangi keng imkoniyatlarni ochib beradi.

Kreditni qaytarish rejasi

Kredit summasi: 24 000 000	Kredit muddati: 36 oy
Yillik % stavkasi: 7%	Imtiyozli oylar muddati: 6 oy

Oylar	Davr boshiga kredit tani	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
2	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
3	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
4	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
5	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
6	24 000 000	0	140000	140000	24 000 000
7	24 000 000	800000	140000	940000	23 200 000
8	23 200 000	800000	135333	935333	22 400 000
9	22 400 000	800000	130667	930667	21 600 000
10	21 600 000	800000	126000	926000	20 800 000
11	20 800 000	800000	121333	921333	20 000 000
12	20 000 000	800000	116667	916667	19 200 000
13	19 200 000	800000	112000	912000	18 400 000
14	18 400 000	800000	107333	907333	17 600 000
15	17 600 000	800000	102667	902667	16 800 000
16	16 800 000	800000	98000	898000	16 000 000
17	16 000 000	800000	93333	893333	15 200 000
18	15 200 000	800000	88667	888667	14 400 000
19	14 400 000	800000	84000	884000	13 600 000
20	13 600 000	800000	79333	879333	12 800 000
21	12 800 000	800000	74667	874667	12 000 000
22	12 000 000	800000	70000	870000	11 200 000
23	11 200 000	800000	65333	865333	10 400 000
24	10 400 000	800000	60667	860667	9 600 000
25	9 600 000	800000	56000	856000	8 800 000
26	8 800 000	800000	51333	851333	8 000 000
27	8 000 000	800000	46667	846667	7 200 000
28	7 200 000	800000	42000	842000	6 400 000
29	6 400 000	800000	37333	837333	5 600 000
30	5 600 000	800000	32667	832667	4 800 000
31	4 800 000	800000	28000	828000	4 000 000
32	4 000 000	800000	23333	823333	3 200 000
33	3 200 000	800000	18667	818667	2 400 000
34	2 400 000	800000	14000	814000	1 600 000
35	1 600 000	800000	9333	809333	800 000
36	800 000	800000	4667	804667	0

**ASALARICHILIK VA ISSIQXONACHILIK
FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH
BO‘YICHA TUZILGAN**

BIZNES REJA

Termiz – 20__yil

REJA:

- ▶ Qarz oluvchi hakida qisqacha ma'lumot;
- ▶ Loyihaning tavsifi;
- ▶ Biznesning maqsadi;
- ▶ Marketing va bozor tahlili;
- ▶ SWOT taqlili;
- ▶ Mavsumiy xarajatlar;
- ▶ Dehqon xo'jaligi faoliyati;
- ▶ Daromadlar;
- ▶ Yakuniy hisobotlar;
- ▶ Kreditni qaytarish rejasi;
- ▶ Xulosa.

Qarz oluvchi xaqida qisqacha ma'lumot:

Boshqaruvchi:

Tug'ilgan (sana, oy, yil):

Millati:

Ma'lumoti:

Doimiy turar joyi:

Telefon:

Yuridik maqomi: Yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan tashkil etilgan dehqon xo'jaligi.

Faoliyat turi: Dehqonchilik (qishloq xo'jalik mahsulotlarini yetishtirish va sotish).

Yuridik manzili:

Asosiy faoliyat turi: Issiqxona va asalarichilik, tomorqasida qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtirish va sotish

Loyihaning tavsifi

Ushbu loyiha Surxondaryo viloyati _____ tumani, _____ MFY manzilida _____ yuridik shaxs bo'lmagan tashkil etilgan dehqon xo'jaligi yo'nalishida asalarichilikni rivojlantirish va issiqxona qurishga mo'ljallangan.

Ushbu loyiha 28.000.000 so'mga mo'ljallangan bo'lib, o'z hisobimdan 8.000.000 so'm jalb qilingan va bank krediti hisobidan 20.000.000 so'm so'ralmoqda. Ushbu mablag'lar asalarichilikni rivojlantirish, issiqxona qurish uchun so'ralmoqda.

OATB o'_____o bankdan yillik 10% ustama to'lash sharti bilan 36 oy muddatga olish so'ralmoqda.

Biznes maqsadi:

- Aholini kundalik turmushdagi asal, oziq-ovqat ehtiyojini qondirish;
- Issiqxona bilan bog'liq bo'lgan xizmatlarni tashkil etish;
- Tuman aholisi hamda shahar oilalari ehtiyojini qondirish maqsadida ularni mahsulotimiz orqali sifatli asal, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetkazib berish va mijozlarni tezkor hamda sifatli mahsulotlar bilan ta'minlash;
- Oilalarga qishki tinim ta'minotiga konserva uchun ko'maklashish;
- Sifatli qishloq xo'jaligi mahsulotlarini aholiga taqdim etib yanada ushbu yo'nalishlarda dehqon xo'jaligimizni kengaytirib ommaga yetkazishdir.

Marketing

Bizning o'zimiz qishloq fuqarolar yig'inishimizda oilalar ko'pgina. Demak, har bir xonadonda kunlik o'rtacha me'yorida 1kg dan pomidor iste'mol qilinadi deb oladigan bo'lsak, shuningdek mahallamizda 800 ta oila bo'lib, kunlik 800 kg pomidor iste'mol qilinadi. Dehqon xo'jaligi sotuvimizni o'z mahallamizdan va qishloqimizda yo'lga qo'ysak dehqon xo'jaligimiz fondiga ancha daromad olib kelamiz va aholiga sifatli qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetkazamiz.

Biz pomidorni erta pishar navini xarid qilib dekabr oyining ikkinchi yarmida ekib mart oyining o'rtalaridayoq sotuvni yo'lga qo'yamiz.



SWOT tahlili

Strong(kuchli)	Weak(kuchsiz)
<ul style="list-style-type: none"> - Iste'molchini jalb qiluvchi narx - Oliy navli mahsulotlar - Asalarilar nektar yig'ish uchun barcha qulaylik, shart-sharoitlar mavjudligi; - Ekinni sug'orishda kanalning yonidaligi hamda doim suv oqib turishi; - Yer unumdorligi; - Shu soha bo'yicha oilamiz besh yildan buyon shug'ullanib kelayotgani. 	<ul style="list-style-type: none"> - Iste'molchi va ishlab chiqaruvchi o'rtasida vositachilikni amalga oshirishdagi uzulishlar; - Moliyaviy kamchiligi.
Odds (imkoniyatlar)	Throw (xavf-xatar)
<ul style="list-style-type: none"> - Asalni saqlash muddati uzunligi; - Bozorda ushbu mahsulot turiga talab yuqoriligi; - Ekin, asalari uchun yetarlicha yer maydoni; - Tanlangan soxaning mamlakat isloxotlariga uyg'unligi; - Mahsulot hajmi belgilangan darajadan oshganda boshqa tuman hamda shaharlarga sotish imkoniyatlari mavjudligi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bozordagi raqobatchilarning ko'payib ketishi; - Iqlimning keskin o'zgarishi;

Mavsumiy xarajatlar

(so'mda)

Xarajatlar: Asosiy vositalarga:	O'lchov birligi	Bir birlikdagi (so'mda)	Mavsumiy jami xarajat (so'mda)	Kredit hisobidan	O'z hisobim dan
Pomidor ko'chati	800 dona	800	640.000		640.000
Limon ko'chati	40 dona	20.000	800.000		800.000
Asal uchun shakar	1250 kg	4.000	5.000.000	5.000.000	
Bino qurilishi uchun				15.000.000	
Asal uyachalari (quti)	25 dona	100.000			2.500.000
Ona asalari	25 dona	25.000			625.000
Medagonka	1 dona	300.000			300.000
Salafan	98 kg	10.000	980.000		980.000
Mineral o'g'it	100 kg	1000	100.000		100.000
Limon ko'chati	10 tup	20.000			200.000
Vosita transport	-	-	300.000		300.000
Jami xarajatlar:				20.000.000	6.445.000

Dehqon xo'jaligi tushumi (I-qism)

(so'mda)

Pomidor	kg	Bir birlikning narxi	Yillik daromadlar
Aprelning birinchi 10 kunligidagi daromad	250	5000	1.125.000
Aprelning ikkinchi 10 kunligidagi daromad	300	4700	1.410.000
Aprelning uchinchi 10 kunligidagi daromad	380	4.000	1.520.000
Mayning birinchi 10 kunligidagi daromad	250	5000	1.125.000
Mayning ikkinchi 10 kunligidagi daromad	300	4700	1.410.000
Mayning uchinchi 10 kunligidagi daromad	380	4.000	1.520.000
Jami daromadlar:			10.344.000

Dehqon xo'jaligi tushumi (II-qism)

Asal yilda bir mavsumda yig'ib olinadi ya'ni iyun oyidan sentabr oyigacha. Hozirda o'z hisobimda 25 dona asalari uyachasi (quti) bor. Bu esa iyun-iyul oylari har bir qutidan 8 kgdan avgust-sentabr oylarida 4 kgdan asal olish imkoniyatini beradi.

(so'mda)

Asal	kg	Bir birlikning narxi	Yillik daromad
Iyun oyidagi bir quti	4	20.000	80.000
25-ta qutidan	100	20.000	2.000.000
Iyul oyidagi bir quti	4	20.000	80.000
25-ta qutidan	100	20.000	2.000.000
Avgust oyidagi bir quti	2	20.000	40.000
25-ta qutidan	50	20.000	1.000.000
Sentyabr oyidagi bir quti	2	20.000	40.000
25-ta qutidan	50	20.000	1.000.000
Jami daromad:			6.000.000

Dehqon xo'jaligi tushumi (III-qism)

- ▶ Limon yil bo'yicha 1 marta hosil olinadi.
- ▶ Limon hozirda o'z hisobimda 10 tup bor. Kredit hisobidan 40 tup olaman bu esa 50 tupni tashkil etadi. Demak, limon daraxti o'rtacha hisobda 1 tupdan 30 kg xosil olinadi bu degani 50 tupdan (50x25) 1.500 kg hosil olinadi.

Limon	Kg	Bir birlikdagi narx (sumda)	Yillik daromad
1 tupdan	30	6.000	180.000
50 tupdan	1.500	6.000	9.000.000
Jami daromad:			9.180.000

Daromadlar:

(so'mda)

Daromad turlari	Oylik mahsulot yetishtirish	Bir birlik mahsulotning bozor narxi	Oylik daromad	Yillik daromad
Pomidor:	966 kg	1.000	4.200.000	10.344.000
Asal:	100 kg	20.000	2.000.000	6.000.000
Jami daromad:				25.344.000

Moliyaviy natijalar hisoboti:

(so'mda)

Ko'rsatkichlar	Oylik (o'rtacha)	1 yillik	3 yillik
Aylanma xarajatlar:	-	6.445.000	19.335.000
Asosiy xarajatlar:	-	-	20.000.000
Tushum:	-	25.344.000	76.036.000
Soliq (5%):	104.166	1.250.000	3.750.000
Kredit foizi (10 %):	166.667	1.916.669	3.583.333
Kredit tani:	666.667	4.000.000	20.000.000
Sof foyda:		11.732.331	9.367.667

Xulosa

Ushbu loyihani amalga oshirish orqali tadbirkor o'z hududida aholining asal va poliz ekinlari mahsulotlariga bo'lgan talabani qondirishga ko'maklash imkoniyatiga ega. SHuningdek, yuqoridagi hisob kitoblar shuni ko'rsatmoqdagi bankdan olingan 20.000.000 so'mlik kredit evaziga 3 yil davomida 76.036.000 so'mlik mahsulot yetishtirish hisobiga barcha xarajat va majburiyatlarni to'lash imkoniyatiga ega bo'ladi. Tadbirkor esa o'z faoliyati hisobidan 9.367.667 so'm sof foydaga va 15.000.000 so'm qiymatga ega binoga ega bo'lib qoladi. Bu esa tadbirkorning kelajakda o'z faoliyatini yanada kengaytirish imkoniyatini yaratadi.

Kreditni qaytarish rejasi

Oylar	Davr boshiga kredit tani	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovi	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
2	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
3	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
4	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
5	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
6	20 000 000	0	166667	166667	20 000 000
7	20 000 000	666667	166667	833333	19 333 333
8	19 333 333	666667	161111	827778	18 666 667
9	18 666 667	666667	155556	822222	18 000 000
10	18 000 000	666667	150000	816667	17 333 333
11	17 333 333	666667	144444	811111	16 666 667
12	16 666 667	666667	138889	805556	16 000 000
13	16 000 000	666667	133333	800000	15 333 333
14	15 333 333	666667	127778	794444	14 666 667
15	14 666 667	666667	122222	788889	14 000 000
16	14 000 000	666667	116667	783333	13 333 333
17	13 333 333	666667	111111	777778	12 666 667
18	12 666 667	666667	105556	772222	12 000 000
19	12 000 000	666667	100000	766667	11 333 333
20	11 333 333	666667	94444	761111	10 666 667
21	10 666 667	666667	88889	755556	10 000 000
22	10 000 000	666667	83333	750000	9 333 333
23	9 333 333	666667	77778	744444	8 666 667
24	8 666 667	666667	72222	738889	8 000 000
25	8 000 000	666667	66667	733333	7 333 333
26	7 333 333	666667	61111	727778	6 666 667
27	6 666 667	666667	55556	722222	6 000 000
28	6 000 000	666667	50000	716667	5 333 333
29	5 333 333	666667	44444	711111	4 666 667
30	4 666 667	666667	38889	705556	4 000 000
31	4 000 000	666667	33333	700000	3 333 333
32	3 333 333	666667	27778	694444	2 666 667
33	2 666 667	666667	22222	688889	2 000 000
34	2 000 000	666667	16667	683333	1 333 333
35	1 333 333	666667	11111	677778	666 667
36	666 667	666667	5556	672222	0

**SOVUTISH TIZIMIGA EGA BO'LGAN MEVA-
SABZAVOTLAR SAQLASH OMBORXONASINI
TASHKIL ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Reja:

- Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot
- Asosiy maqsad va vazifalar
- Loyiha qiymati va moliyaviy reja
- Ishchi xodimlar to'g'risida ma'lumot
- Marketing strategiyasi
- Ishlab chiqarish xarajatlari
- Mahsulot ishlab chiqarish hajmi
- Mahsulot ishlab chiqarish uchun ketgan xarajatlar
- Ishlab chiqarishning moliyaviy natijasi
- Xulosa

Kredit oluvchi to'g'risida qisqacha ma'lumot

Kredit oluvchi:	õ _____ ö xususiy korxonasi (h/k) boshlig'i _____, passport seriyasi _____, Surxondaryo viloyati, _____ tumani IIB tomonidan _____ da berilgan.
Huquqiy shakli:	Yuridik shaxs maqomidagi xususiy korxonasi, _____ tuman hokimligi huzuridagi Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish inspeksiyasi tomonidan _____ yil ____-_____da _____ reestr raqami bilan ro'yxatga olingan.
Manzili:	O'zbekiston Respublikasi, Surxondaryo viloyati, _____ tumani, _____ qishloq fuqarolar yig'ini, _____ mahalla fuqarolar yig'ini.
Bank rekvizitlari:	H/r: _____ F : _____ STIR: _____ Surxondaryo viloyati _____ tumani O B õ _____ ö bank bo'dimi.
Ish faoliyatining turi:	Sovutish tizimiga ega bo'lgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasi orqali meva va sabzavotlar saqlash va sotish.
Boshqa ma'lumotlar:	Xususiy korxonasi boshqa tashkilot va bank muassasalaridan kredit olmagan.

Asosiy maqsad va vazifalar

Hozirgi davrda tobora keng rivojlanib borayotgan tadbirkorlik va ishbilarmonlik harakati uchun O'zbekiston Respublikasida juda kata imkoniyatlar ochilmoqda. Shu imkoniyatlardan foydalanib, tadbirkor _____ õ _____ ö xususiy korxonasi orqali sovetish tizimiga ega bo'lgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasini qurish bilan aholining shu turdagi mahsulotlarga bo'lgan ehtiyojini nisbatan qondirishni va uzoq muddat saqlangan mahsulotlarni boshqa davlatlarga eksport qilishni o'z oldiga maqsad qilib qo'ygan.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti va mamlakat hukumatining tadbirkorlar va ishbilarmonlar siyosati negizida ishlab chiqilayotgan farmonlar va qarorlari bugungi kunda tadbirkorlik bilan shug'ullanishni o'z oldiga maqsad qilib olgan har bir tadbirkorlik sub'ekti uchun keng yo'l ochib bermoqda. Bugungi kunda tadbirkorga berilayotgan imtiyozlar misli ko'rilgan ishlarni amalga oshirish uchun imkoniyat yaratmoqda. Shu ma'noda tadbirkor _____ ham tadbirkorlik uchun berilayotgan imkoniyatlardan foydalanib, eng avvalo yaxshi daromad ko'rish, sovetish tizimiga ega bo'lgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasini qurish orqali

respublika iqtisodiyotidagi tadbirkorlik subʼektlarini koʻpaytirish va iqtisodiy rivojlantirish, _____ tumanida ishsizlik muammosini bartaraf qilish va yangi ish oʻrinlarini ochishni rejalashtirgan.

Loyiha qiymati va moliyalashtirish rejasi

Loyiha qiymati

_____ oʻ xususiy korxonasi soʻvutish tizimiga ega boʻlgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasini qurish loyihasini amalga oshirish rejalashtirilgan. Ushbu maqsadni amalga oshirish uchun xususiy korxonaga taʼminotchi korxonalardan omborxonaga qurilishi uchun qurilish mollari va chet el korxonasidan omborxonaga soʻvutish uskunalari olib kelish uchun OATB _____ oʻ bank tomonidan ajratilgan kredit mablagʻlaridan foydalanib, umumiy qiymati 550.000.0 ming soʻmlik texnologik uskunalar va 70.000.0 ming soʻmlik qurilish mollari sotib olish, hammasi boʻlib 620.000.0 ming soʻm imtiyozli kredit olish rejalashtirilgan.

Mazkur loyihani amalga oshirish uchun jami 834.600.0 ming soʻmlik mablagʻ talab qilib, ularning moliyalashtirish rejasi moliyalashtirish boʻlimida yoritilgan.

Moliyalashtirish rejasi

№	Bandlar	Summa (ming soʻmda)	Salmogʻi (%da)
1	Asosiy texnologik uskunalar	550.000.0	65.90%
2	Bino va inshootlar	70.000.0	8.39%
3	Avtotransport	70.000.0	8.39%
Jami qayd qilingan aktivlar		690.000.0	
4	Ishchi capital	132.000.0	
5	Qishloq xoʻjalik mahsulotlarini sotib olish xarajatlari	122.000.0	14.62%
6	Tashish taralari	10.000.0	1.20%
7	Moliyaviy xarajatlar	12600.0	
8	Bojxona xarajatlari	1.100.0	0.13%
9	Uskunalarini sugʻurtalash	5500.0	0.66%
10	Qurilish davrida xodimlarni saqlash xarajatlari	5.000.0	0.60%
11	Boshqa xarajatlar	1.000.0	0.12%
Loyiha qiymati		834.600.0	100%

Soʻvutish tizimiga ega boʻlgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasini qurish loyihasida avtotransport uchun 70.000.0 ming soʻm, ishchi kapitali uchun 132.000.0 ming soʻm, moliyaviy xarajatlar uchun 12.600.0 ming soʻm, jami 214.600.0 ming soʻmlik mablagʻ tadbirkor oʻz mablagʻlari hisobidan amalga oshiradi.

Ishchi xodimlar toʻgʻrisida maʼlumot

Mazkur faoliyatni amalga oshirishda 15 ta yangi ish oʻrinlari tashkil etilishi rejalashtirilgan. Jumladan, omborxonada 10 nafar, shuningdek, 5 nafar maʼmuriyat xodimlari faoliyat olib boradilar. Ishchi-xodimlarning bir oylik ish xaqi miqdori ijtimoiy sugʻurta chegirmalari bilan qoʻshib hisoblaganda 2.063. ming soʻmni, oʻrtacha bir yilda 24.750 ming soʻmni tashkil qiladi.

Ishchilarga ish haqi hisoblash rejasi

Lavozimi	Soni	Oylik ish haqi (ming so'm)	Ish haqining yillik fondi (ming so'm)
Ishlab chiqarish:			
Ombor mudiri	1	150	1.800
Yuk ortuvchi ó ishchi	1	120	1.440
Haydovchi	1	120	1.440
Yuk ortish operatori	1	120	1.440
Elektrik-mexanik	1	120	1.440
Mavsumiy ishchilar	4	100	1.200
Qorovul	1	100	1.200
Jami:	10	830	9.960
Ijtimoiy sug'urta chegirmalari		208	2.490
Jami:		208	2.490
Ma'muriyat:			
Rahbar	1	180	2.160
Rahbar o'rinbosari	1	170	2.040
Hisobchi	2	320	3.840
Tovareved	1	150	1.800
Jami:	5	820	9.840
Ijtimoiy sug'urta chegirmalari		205	2.460
Jami:		205	2.460
Hammasi:	15	2.063	24.750

Marketing strategiyasi

Marketing tahlili

	1-segment	2-segment	3-segment
Iste'molchilar	Shahar aholisi 60%	Qishloq aholisi 30%	Korxonalar va tadbirkorlik subektlari 10%
Iste'mol hajmi	60%	30%	10%
Mahsulotlarga bo'lgan talabning ko'payishi yoki amayishi	Talab oshadi	Talab oshadi	Talab o'zgarmaydi
Mahsulot va xizmatning sotilish qobilyati	Yaxshi	Yaxshi	O'рта
Iste'molchilarning tovar sifatiga bo'lgan talabini qondirish	100%	100%	100%
Mahsulot va xizmatni iste'molchilarni o'ziga jalb qilish qobilyati	Yuqori	Yuqori	Yaxshi

Raqobatchilar tahlili

№	Korxonalar	Mahsulot va xizmat turi	Narxi	Tushumi	Kuchli tomoni	Kuchsiz tomoni
1	Xususiy firmalar	Meva va sabzavotlar	Erkin, shartnoma asosida	Yaxshi	Talabga yoʻnaltirilgan	Baho siyosati, hamkor yetishmasligi
2	Boshqa xususiy ishlab chiqaruvchi	Meva va sabzavotlar	Erkin, shartnoma asosida	Yaxshi	Talabga yoʻnaltirilgan	Baho siyosati, hamkor yetishmasligi

Ishlab chiqarish xarajatlari

Umum xizmat ko'rsatish xarajatlari

№	Nomlanishi	Umum ishlab chiqarush (xizmat ko'rsatish) xarajatlari (ming so'm)	
		Ishlab chiqarish	Jami
1	Ehtiyot qismlar (uskunalar qiymatining 2%)	110.00	11.000
2	Uskunalarni joriy ta'mirlash	16.500	16.500
3	Elektr-energiya	2.600	2.600
4	Suv	450	450
5	Gaz	360	360
6	Dizel yoqilg'i	6.000	6.000
7	Bino va inshootlarni saqlash	3.000	3.000
	Amortizatsiya ajratmalari	86.000	86.000
8	- Bino va inshootlar amortizatsiyasi	3.500	3.500
	- Uskunalar amortizatsiyasi	82.500	82.500
	Jami:	125.910	125.910

Davr xarajatlari

№	Nomlanishi	Davr xarajatlari (ming so'm)	
		Mahsulot ish.ch	Jami
1	Realizatsiya xarajatlari	5.000	5.000
	- Reklama xarajatlari	5.000	5.000
Jami:		5.000	5.000

Mahsulot ishlab chiqarish hajmi

Sovutish tizimiga ega bo'lgan meva-sabzavotlar saqlash omborxonasi uchun quyidagi qishloq xo'jaligi mahsulotlari sotib olinadi: olma, nok, uzum, xurmo, shaftoli, o'rik, anor, kartoshka, piyoz.

Bunda bir qism mahsulotlar tashish davrida yo'qotilishi (5 % gacha) mumkin.

№	Mahsulot turi	O'lchov birligi	Saqlash davri	Miqdori	Sotib olish narxi (so'm)	Summasi (ming so'm)
1	Olma	Tonna	Sentabr-May	40	500	20.000
2	Nok	Tonna	Sentabr-May	20	500	10.000
3	Uzum	Tonna	Avgust-Mart	10	1.500	15.000
4	Xurmo	Tonna	Sentabr-Mart	20	500	10.000
5	Shaftoli	Tonna	vgust-Yanvar	10	1.000	10.000
6	O'rik	Tonna	Iyun-Dekabr	10	500	5.000
7	Anor	Tonna	Sentabr-Aprel	20	1.000	20.000
8	Kartoshka	Tonna	Avgust-Mart	40	800	32.000
9	Piyoz	Tonna	Avgust-Aprel	40	800	32.000
Jami:				210		154.000

Qishloq xo'jaligi mahsulotlarining omborxonada saqlash sharoitlari

№	Mahsulot nomi	Saqlash temperaturasi	Nisbiy namligi	Muzlash temperaturasi
1	Olma	0...3	90-95	-1; 1
2	Nok	-1,5...-0,6	90-95	-2
3	Uzum	-5...0	90-95	-1
4	Xurmo	-18...0	75	-16
5	Shaftoli	-5...0	90-95	-0,9
6	O'rik	0...1	90-95	-1,2
7	Anor	4	90-95	-3
8	Kartoshka	3...4	90-95	-0,6
9	Piyoz	0	95	-1,1

Mahsulotni sotish rejasi

Mahsulotlarning mahalliy narxlari

№	Mahsulot turi	Qiymati	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
1	Olma	ming soʻm	2000	1750	1750	1750	1750
2	Nok	ming soʻm	2500	1750	1750	1750	1750
3	Uzum	ming soʻm	6000	6000	6000	6000	6000
4	Xurmo	ming soʻm	2500	1750	1750	1750	1750
5	Shaftoli	ming soʻm	4000	3500	3500	3500	3500
6	Oʻrik	ming soʻm	2000	1750	1750	1750	1750
7	Anor	ming soʻm	3500	2500	2500	2500	2500
8	Kartoshka	ming soʻm	1.000	800	800	800	800
9	Piyoz	ming soʻm	1.000	800	800	800	800

Mahsulotlarning sotilishi

№		Qiymati	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
<i>Mahalliy sotuvlar 65%</i>							
1	Olma	ming soʻm	52000	52000	52000	52000	52000
2	Nok	ming soʻm	32500	32500	32500	32500	32500
3	Uzum	ming soʻm	39000	39000	39000	39000	39000
4	Xurmo	ming soʻm	32500	32500	32500	32500	32500
5	Shaftoli	ming soʻm	26000	26000	26000	26000	26000
6	Oʻrik	ming soʻm	13000	13000	13000	13000	13000
7	Anor	ming soʻm	45500	45500	45500	45500	45500
8	Kartoshka	ming soʻm	20800	20800	20800	20800	20800
9	Piyoz	ming soʻm	20800	20800	20800	20800	20800
Jami:			282100	282100	282100	282100	282100
<i>Eksport sotuvlar 35%</i>							
1	Olma	ming soʻm	42000	42000	42000	42000	42000
2	Nok	ming soʻm	26250	26250	26250	26250	26250
3	Uzum	ming soʻm	31500	31500	31500	31500	31500
4	Xurmo	ming soʻm	26250	26250	26250	26250	26250
5	Shaftoli	ming soʻm	21000	21000	21000	21000	21000
6	Oʻrik	ming soʻm	10500	10500	10500	10500	10500
7	Anor	ming soʻm	36750	36750	36750	36750	36750
8	Kartoshka	ming soʻm	16800	16800	16800	16800	16800
9	Piyoz	ming soʻm	16800	16800	16800	16800	16800
Jami:			227850	227850	227850	227850	227850
Zaxira:			36650	36650	36650	36650	36650
Jami sotuvlar:			546600	546600	546600	546600	546600

Mahsulot ishlab chiqarish uchun ketgan xarajatlar

Xususiy korxonada tomonidan qishloq xoʻjaligi mahsulotlari mahsulot yetishtiruvchilardan, yaʼni fermer va dehqon xoʻjaliklari va shaxsiy tomorqa xoʻjaliklaridan sotib olinadi.

Qishloq xoʻjaligi mahsulotlarini sotib olish xarajatlari 154.000.0 ming soʻmni va tashish uchun transport xarajatlari 10.000.0 ming soʻmni tashkil qiladi.

Sotilgan mahsulot uchun yillik xarajatlar (ming soʻm)

Xarajatlar turi	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil
Xom ashy ova boshqa xarajatlar	154.000	154.000	154.000	154.000	154.000
Kommunal xizmatlari	39.910	39.910	39.910	39.910	39.910
Ishlab chiqaruvchi xodimlarning ish haqi	9.960	9.960	9.960	9.960	9.960
Ijtimoiy sugʻurta chegirmalari	2.490	2.490	2.490	2.490	2.490
Transport xarajatlari	3.960	3.960	3.960	3.960	3.960
Amortizatsiya ajratmalari	86.000	86.000	86.000	86.000	86.000
Omborxonadagi qiymati	274.320	274.320	274.320	274.320	274.320
Maʼmuriyatning ish haqi	9.840	9.840	9.840	9.840	9.840
ijtimoiy sugʻurta chegirmalari	2.460	2.460	2.460	2.460	2.460
Mulk sugʻurtasi xarajatlari	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500
Sotish xarajatlari	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Ishlab chiqarish xarajatlari	297.120	297.120	297.120	297.120	297.120
Foizlar (kreditni qaytarish)	143 288	203.911	187.378	170.845	154.311
Boshqa moliyaviy xarajatlar	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Jami sotilgan mahsulotning toʻliq qiymati	445.408	506.031	489.498	472.965	456.431

Xususiy korxonada ishlab chiqarilgan mahsulotlarni realizatsiya qilish xarajatlaridan mulk sogʻligʻi, nafaqa fondiga chegirmalar, yoʻl fondiga chegirmalar va boshqa majburiy soliq toʻlovlarini toʻlaydi. Shuningdek, mahsulot ishlab chiqarish boʻyicha mulklarni sugʻurta qiladi va sugʻurta badallarini doimiy tarzda toʻlab boradi.

Ishlab chiqarishning moliyaviy natijasi

Endi yuqoridagilardan foydalanib faoliyatining yillik moliyaviy hisoboti hisoblab chiqiladi.

Bunda olingan kredit mablagʻini qaytarish muddatini 5 yilga moʻljallab, mahsulot ishlab chiqarish hajmini oʻzlashtirish quvvatini yillik toʻda quvvat bilan ishlab chiqarishning 95% miqdoridan boshlab, keying yillarda mahsulot ishlab chiqarish hajmining oʻzlashtirilishini oshirib borilganda quyidagi natijalarga erishiladi.

Moliyaviy natijalar

Ko'rsatkichlar	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
Jami sotuvlar	546.600	546.600	546.600	546.600	546.600
Sotilgan mahsulotning omborxonadagi qiymati	274.320	274.320	274.320	274.320	274.320
Yalpi foyda	272.280	272.280	272.280	272.280	272.280
Boshqarish xarajatlari	12.300	12.300	12.300	12.300	12.300
Mulk sug'urtasi xarajatlari	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500
Sotish xarajatlari	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Operativ foyda	249.480	249.480	249.480	249.480	249.480
Moliyaviy xarajatlar	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Mulk solig'i	0	0	21.700	21.700	21.700
Yo'l fondiga chegirmalar	7.652	7.652	7.652	7.652	7.652
Soliq to'lashga qadar foyda	236.828	236.828	215.128	215.128	215.128
Soliqqa tortiladigan foyda	236.828	236.828	215.128	215.128	215.128
Daromad solig'i (5%)	14.210	14.210	12.908	12.908	12.908
Soliqlarni to'lashdan so'ng foyda	222.618	222.618	202.220	202.220	202.220
Hududni tozalash chegirmalari	800	800	800	800	800
Boshqa chegirmalar	500	500	500	500	500
Sof foyda	221.318	221.318	200.920	200.920	200.920
Diskontlangan foyda	35.411	35.411	32.147	32.147	32.147
Foydalilik koeffitsenti (%)	40	40	37	37	37

Kredit bo'yicha to'lovlar

Kredit muddati:	5 yil
Foiz stavkasi:	12 %
Kredit summasi (so'm):	620.000.0

To'lov davri	Asosiy qarzni qoplash (ming so'm)	Qarzdan qoldiq (ming so'm)	Foizlar to'lovi (ming so'm)	Jami to'lovlar (ming so'm)
1-yil	68888,0	551112,0	74400,0	143288,0
2- yil	137778,0	413334,0	66133,0	203911,0
3- yil	137778,0	275556,0	49600,0	187378,0
4- yil	137778,0	137778,0	33067,0	170845,0
5- yil	137778,0	0,0	16533,0	154311,0
Jami:	620000,0		239733,0	859733,0

Xulosa

õ_____õ xususiy korxonasi bank tomonidan ajratilgan 620.000.0 ming so'm miqdoridagi kredit mablag'ini maqsadli ishlatgan holda aholiga sifatli meva va sabzavot mahsulotlarini sovuq kunlarda sotilishini tashkil qiladi. Buning natijasida yil davomida 546.600.0 ming so'm daromad olinadi. Sof foyda esa 221.318.0 ming so'mni tashkil qiladi. Bank tomonidan ajratilgan kredit õ_____õ xususiy korxonasining barqaror sovitish tizimiga ega bo'lgan meva-savzavotlar saqlash omborxonasi orqali mahsulotlarni saqlash va sotish imkoniyatlarini kengaytiradi.

**O`QUV MARKAZI
(BUXGALTERIYA MUTAXASSISLIGI)
TASHKIL ETISH BO`YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 20__ yil

Reja:

I. Biznes konsepsiya

- Koʻrsatiladigan xizmat turi
- Biznes maqsad
- Oʻxshashi yoʻq tomonlari va xususiyatlari

II. Boshqaruv komandasi

III. Bozorni oʻrganish

- Asosiy xizmat turi
- Raqobatbardoshlik
- Narx belgilash

IV. Tashkil etish rejasi

V. Marketing rejalari

- Maqsad
- Marketingni amalga oshirish
- Oʻrta muddatli rejalalar

VI. «Moliya» viy rejalari

- Muhim jihatlarning qisqacha bayoni
- Talab etiladigan mablagʻ
- Ehtiyojlarni baholash
- Moliyaviy natijalar jadvali

VII. Rivojlanish rejasi

- Rivojlanish strategiyasi

KIRISH

Qarz oluvchining qisqacha tavsifi:

Termiz shahar « Buxgalter » oʻquv markazi Termiz shahar tadbirkorlik subektlarini roʻyxatdan oʻtkazish inspeksiyasi tomonidan ____ dekabr _____ yilda ____sonli roʻyxat raqami bilan nizomi tasdiqlangan.

Manzil: Termiz shahar _____ koʻchasi _ ó uy.

Mulk shakli: masʼuliyati cheklangan jamiyat (Oʻquv markaz)

Tel.: (+9989 _____)

(+9989 _____)

Bank rekvizitlari:

XR.: _____

Bank: _____

MFO.: _____

STIR.: _____

Tashkilotchining familiyasi: _____

Ismi: _____

Otasining ismi: _____

Millati: _____

BIZNES KONSEPSIYA

Ko'rsatiladigan xizmat turi:

- Katta hisobchi va bosh buxgalter darajasidagi buxgalterlarni o'qitish.
- 1C: Buxgalteriya mutaxassisligi bo'yicha o'qitish
- Kompyuterda ofis ishlari mutaxassisligi bo'yicha o'qitish
- Kompyuterlarni modernizatsiyalash, yig'ish va dasturlarni o'rnatish mutaxassisligi bo'yicha o'qitish
- INTERNET bilan ishlash mutaxassisligi bo'yicha o'qitish

BIZNES MAQSADI

Termiz shahrida bu turdagi qulaylik va qo'shimcha imkoniyatlarga ega o'quv markazining juda kamligi sababli viloyat aholisiga buxgalteriya va kompyuter savodxonligi bo'yicha ta'dim berish barobarida bosh ish o'rinlari ochish bilan ishsizlik muommosini yechilishiga ko'mak berish.

	Kim? (Mijozlar)	Nima? (Talablar)	Qanday? (Bizning xizmatimiz)
Bugun	Iqtisodiyot fakulteti talabalari va buxgalteriyani o'rganishni hohlovchi barcha shaxslar	Ushbu hududda bu turdagi xizmat ko'rsatish markazining juda kamligi	Ta'dim oluvchilarga yuqori sifatli buxgalteriya va kompyuter savodxonligi bo'yich bilim berish
Ertaga	Qo'shni tuman va viloyatlardan ham mijozga ega bo'dish	Sifatli va arzon xizmat ko'rsatish, shinam, qulay o'quv markaz barpo etish	Yuqori malakali o'qituvchilarni ishga olish

O'quv markazida kelajakda boshqa turdagi ta'dim shakllarini yo'lga qo'yish ham rejalashtirilgan.

O'xshashi yo'q tomonlari va xususiyatlari:

1. Xizmat ko'rsatish turlari mijozning iqtisodiy imkoniyatlaridan kelib chiqib taklif etilishi.
2. O'quv markazi ta'dim oluvchilar talablaridan kelib chiqib faoliyat ko'rsatadi

Ish rejasi

№	Bosqichlar	Mutasaddi	Muddati	Nazoratchi
1	Bino dekoratsiya ishlari	õGul zamanõ sahna bezaklari	2015 -yilning 1choragi	O'quv markazi rahbari
2	Binoni jihozlash	Mahalliy hunarmandlar	2015 -yilning 1choragi	O'quv markazi rahbari
3	Ishchilarni tanlash, Mijozlar topish	O'quv markazi rahbari	2015 -yilning 1choragi	O'quv markazi rahbari

Talabni o'rganish

Asosiy xizmat turining ko'rinishi:

O'quv markazida buxgalter va kompyuter mutaxassislarini tayyorlash.

Rejalashtirilayotgan bozor:

O'quv markaz ochilishi kutilayotgan Termiz shahar _____ ko'chasida TerDU binosida joylashganligini hisobga olib, bu yerdagi talabalarda ushbu o'quv markazida bilim olishga intilish bo'lishi tabiiy deb hisoblangan.

Raqobatbardoshlik:

Bu borada o'quv markazda yaratiladigan qulaylik va qo'shimcha xizmatlar boshqa o'quv markazlarida mavjud emas. O'quvchilarga yuqori malaka va bilimga ega bo'lgan o'qituvchilar bilim beradi.

Narx belgilash:

Narx belgilash avvalo xarajatlar (doimiy va aylanma xarajatlar) + foyda ko'rinishida namoyon bo'ladi va iste'molchilar talabiga qarab bozor narxiga o'tiladi.

Tashkil etish rejasi:

Huquqiy tuzilishi: O'quv markazi ko'rinishida davlat ro'yhatidan o'tkazilib, ustav bo'yicha o'z faoliyatini olib boradi. Jamiyat ustavda ko'rsatilgan tartibda tugatiladi.

Marketing

MIKS TAHLIL (4P)

Mening xizmatim	Mening mijozlarim	Mening mijozlarimning talablari
Aholiga yuqori saviyali buxgalteriya va kompyuter ta'dimini berish.	Xorazm viloyati va qo'shni viloyatlar aholisi	Axolini shinam joy sifatli xizmat turi bilan taminlash

Reklama:

Avvalo aholi o'rtasida o'quv markazning avzalliklari haqida tashviqot ishlari olib boriladi va TV larda reklama roliklari namoyish etiladi.

Bozorning ma'dum ulushiga ega bo'lgach va undan tushadigan mablag'lar hisobiga olingan qarz foizlarini to'lab borish va xizmat reklamasiga e'tiborni kuchaytirish orqali iste'molchi e'tiborini jalb etuvchi choralarni kuchaytirish.

Moliyashtirish rejasi

Nomlanishi	Summasi	O'z hisobimdan	Kredit mablag'iga
Bino ijara haqi	2.400.000	2.400.000	-
Dekoratsiya	3.000.000	-	3.000.000
Mebel	780.000	-	780.000
Kompyuterlar	4.200.000	-	4.200.000
O`quv doskalari	400.000	-	400.000
Kompyuter stol va stullari	600.000	-	600.000
Printer	320.000	-	20.000
Konditsioner	1.500.000	1.500.000	-
Aylanma mablagø	5.000.000	5.000.000	-
Reklama	200 000	-	200.000
Jami:	18.400.000	8.900.000	9.500.000

O`quv markazining daromadi o`qitishdan tushgan summadan barcha sarf xarajatlarni va majburiy to`lovlarni ch girgandan qolgan qismi hisoblanadi. O`qitish haqi narxlari keltirilgan jadval quyida keltirilgan:

- Katta hisobchi va bosh buxgalter darajasidagi buxgalretlarni o`qitish (1C: Buxgalteriya , Kompyuter, Internet) ó 3 oy, 200.000 so`m;
- 1C: Buxgalteriya mutaxassisligi bo`yicha o`qitish ó 15 kun, 50.000 so`m;
- Kompyuterda ofis ishlari mutaxassisligi bo`yicha o`qitish ó 15 kun, 15.000 so`m;
- Kompyuterlarni modernizatsiyalash, yig`ish va dasturlarni o`rnatish mutaxassisligi bo`yicha o`qitish ó 1 oy, 150.000 so`m;
- INTERNET bilan ishlash mutaxassisligi bo`yicha o`qitish ó 1 hafta, 15.000 so`m;

Katta hisobchi va bosh buxgalter darajasidagi buxgalretlarni o`qitish guruhiga har oyda tahminan 12 ta o`quvchi qabul qilinadi.

1C: Buxgalteriya mutaxassisligi bo`yicha o`qitish guruhiga 1 oyda tahminan 6 ta o`quvchi qabul qilish mumkin.

Kompyuterda ofis ishlari mutaxassisligi bo`yicha o`qitish guruhiga bir oyda 12 ta o`quvchi qabul qilish mumkin.

Kompyuterlarni modernizatsiyalash, yig`ish va dasturlarni o`rnatish mutaxassisligi bo`yicha o`qitish guruhiga bir oyda 5 ta o`quvchi qabul qilish mumkin.

INTERNET bilan ishlash mutaxassisligi bo`yicha o`qitish guruhiga esa 20 ta o`quvchi qabul qilish mumkin.

Yuqoridagi natijalarni jadvalga tashlab o`quv markazning bir yillik faoliyatini va olinishi ko`zda tutilayotgan daromadi haqida ma'lumot olishimiz mumkin.

Daromadlar	O`quvchi soni	1 oyda	1 yilda
Katta hisobchi va bosh buxgalter darajasidagi buxgalretlarni o`qitish	12	2.400.000	28.800.000
1C: Buxgalteriya mutaxassisligi bo`yicha o`qitish	6	300.000	3.600.000
Kompyuterda ofis ishlari mutaxassisligi bo`yicha o`qitish	12	6.00.000	7.200.000
Kompyuterlarni modernizatsiyalash, yig`ish va dasturlarni o`rnatish mutaxassisligi bo`yicha o`qitish	5	750.000	9.000.000
INTERNET va E-MAIL bilan ishlash mutaxassisligi bo`yicha o`qitish	20	300.000	3.600.000
Jami	55	4.350.000	52.200.000

Ishchilarga ish haqi tayinlash

Lavozimi	Ishchi o`rni	1 kunlik ish haqi	1 oylik ish haqi	1 yillik ish haqi
Boshliq	1	8.700	208.800	2.505.600
O`qituvchi	1	7.000	168.000	2.016.000
Kotiba	1	4.200	100.800	1.209.600
Farrosh	1	2.100	50.400	604.800
Jami	4	22.000	528.000	6.336.000
Mehnt haqiga qo`shimcha 10%		2.200	52.800	636.600
Jami:		24.200	580.800	6.972.600

Moliyaviy xarajatlar hisoboti

Ko`rsatkichlar	1 oylik	1 yilda
Daromad	4.350.000	52.200.000
b) Ish bilan band bo`lgan ishchilarning ish haqi fondi	580.800	6.972.600
c) elektr	15.000	180.000
d) gaz, suv	15.000	180.000
mortizatsiya ajratmasi		
Konditsaner	25.000	300.000
Dekoratsiya	12.500	150.000
Mebel	22.500	270.000
Reklama	20.000	100.000
Kreditni qaytarish		3.800.000
Kredit bo`yicha foiz to`dovlar	23.750	273.125
Soliq	396.700	4.760.000
Sof foyda	3.239.550	35.214.275

Xulosa

ö_____ö o'qov markazi bank tomonidan ajratilgan 9.500.000 so'm miqdoridagi kredit mablag'ini maqsadli ishlatgan holda aholiga buxgalteriya mutaxassisligi bo'yicha o'qov kurslarini tashkil qiladi. Buning natijasida yil davomida 52.200.600 so'm daromad olinadi. Sof foyda esa 35.214.275 so'mni tashkil qiladi. Bank tomonidan ajratilgan kredit ö_____ö o'qov markazining imkoniyatlarini kengaytiradi.

Kredit va kredit foizini qaytarish rejasi

Kredit summasi: 9.500.000

Kredit muddati: 36 oy

Yillik % stavkasi: 3%

Imtiyozli oylar muddati: 6 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
2	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
3	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
4	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
5	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
6	9 500 000	0	23750	23750	9 500 000
7	9 500 000	316667	23750	340417	9 183 333
8	9 183 333	316667	22958	339625	8 866 667
9	8 866 667	316667	22167	338833	8 550 000
10	8 550 000	316667	21375	338042	8 233 333
11	8 233 333	316667	20583	337250	7 916 667
12	7 916 667	316667	19792	336458	7 600 000
13	7 600 000	316667	19000	335667	7 283 333
14	7 283 333	316667	18208	334875	6 966 667
15	6 966 667	316667	17417	334083	6 650 000
16	6 650 000	316667	16625	333292	6 333 333
17	6 333 333	316667	15833	332500	6 016 667
18	6 016 667	316667	15042	331708	5 700 000
19	5 700 000	316667	14250	330917	5 383 333
20	5 383 333	316667	13458	330125	5 066 667
21	5 066 667	316667	12667	329333	4 750 000
22	4 750 000	316667	11875	328542	4 433 333
23	4 433 333	316667	11083	327750	4 116 667
24	4 116 667	316667	10292	326958	3 800 000
25	3 800 000	316667	9500	326167	3 483 333
26	3 483 333	316667	8708	325375	3 166 667
27	3 166 667	316667	7917	324583	2 850 000
28	2 850 000	316667	7125	323792	2 533 333
29	2 533 333	316667	6333	323000	2 216 667
30	2 216 667	316667	5542	322208	1 900 000
31	1 900 000	316667	4750	321417	1 583 333
32	1 583 333	316667	3958	320625	1 266 667
33	1 266 667	316667	3167	319833	950 000
34	950 000	316667	2375	319042	633 333
35	633 333	316667	1583	318250	316 667
36	316 667	316667	792	317458	0

**“MOHIR HUNARMAND” O’QUV MARKAZI
TASHKIL ETISH BO’YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Rezume
 2. Biznes maqsadi
 3. Loyihaning o'ziga xos tomonlari
 4. Boshqaruv jamoasi
 5. Narxni belgilash
 6. Markazni rivojlantirish yo'nalishlari
 7. SWOT tahlili
 8. Targ'ibot rejasi
 9. Marketing
 10. Markaz faoliyati uchun xarajatlar
 11. Sarflanadigan xom-ashyolar rejasi
 12. Kompyuter xarajatlari
 13. Moliyaviy reja
 14. Daromadlar rejasi
 15. Kredit va kredit foizini undirilishi
- Xulosa

1. Rezume

Biznes rejani amalga oshiruvchi shaxs:

Familiyasi:	
Ismi:	
Otasining ismi:	
Tug'ilgan sanasi:	
Tug'ilgan joyi:	
Pasport seriyasi:	
Yashash manzili:	
Telefon raqami:	
Tadbirkorlik turi:	
Loyihaning umumiy qiymati:	
Kredit hisobidan:	
O'z hisobidan	

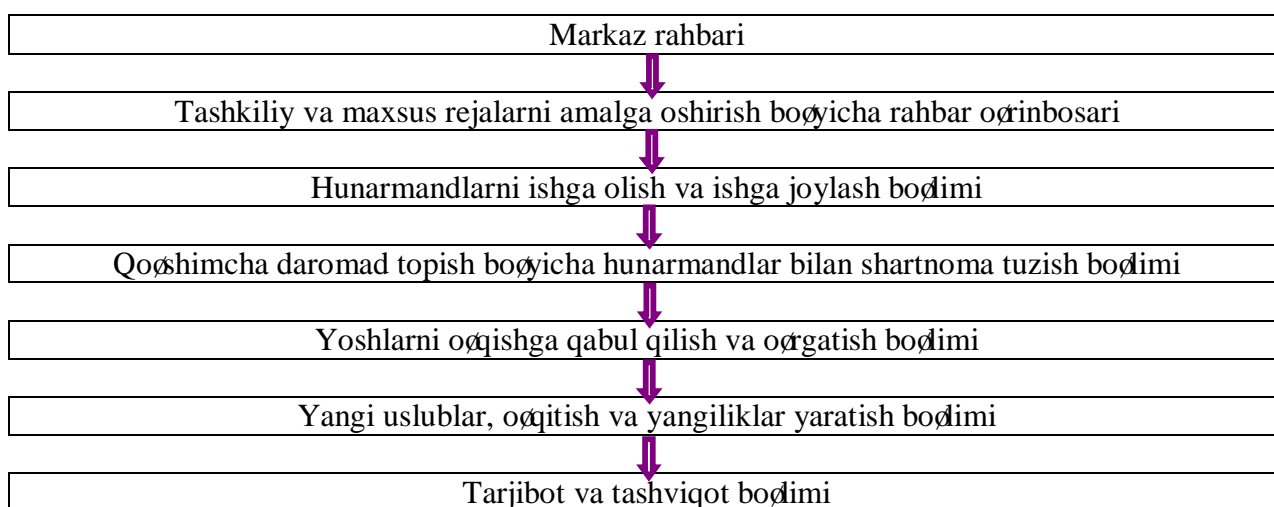
Biznes maqsadi

- Jamiyatimizga hunarli yoshlarni yetkazib berishga ko'maklashish;
- Hunarmand ustalarni ish bilan ta'minlash, ya'ni yangi ish o'rinlari yaratish;
- Iqtidorli hamda hunarmandchilik sohasiga qiziqishi bor bo'lgan yoshlarni qo'llab-quvvatlash.

Loyihaning o'ziga xos tomonlari

1. Markaz faoliyati hunarli yigit va qizlarni ko'paytirish uchun xizmat qiladi;
2. Hunarmand ustalarni toppish va ularni yoshlarni tarbiyalashga ko'maklashish;
3. Yosh hunarmandlarimizni salohiyatidan kelib chiqqan holda ularni ish bilan band bo'dishlariga ko'maklashish;
4. Yosh hunarmandlar olgan bilimlari xalq ehtiyojini qondirishga to'da imkon beradi. Oilalarga kerak bo'dgan bezakli mahsulotlarni yetkazib berish va qurib bitkazilgan binolarni sifatli tarzda jihozlanishida o'z mahsulotlari bilan ishtirok etish;
5. Yosh hunarmandlarni tarixiy va me'moriy obidalarning yaratilish tarsi va ularning holati bilan tanishtirish maqsadida turli sayohatlarni uyushtirish.

Boshqaruv jamoasi:



Narxni belgilash

Markazning har yilgi umumiy yig'ilishida ta'dim olishning oylik narxi belgilanadi.

Ustoz hunarmandlar bilan tuzilgan shartnomaga muvofiq ular ta'dim berhan guruh tushumining 70% markaz hisobiga, 30% esa ustoz hunarmandlar hisobiga o'tkaziladi.

Markazni rivojlantirish yo'nalishlari

- 1-bosqich.** Xalq orasida eng ommabop radiokanallarida loyiha asosida markazni targ'ib etuvchi dasturga homiylik qilish;
- 2-bosqich.** Markazda o'qitilayotgan hunarlar bo'yicha oliy ta'dim muassasalariga, shuningdek, tadbirkor hunarmandlar ish faoliyati bilan yaqindan tanishish maqsadida uchrashuvlar tashkil etish orqali yoshlarni hunar egallashlariga bo'dgan qiziqishlarini kuchaytirish;
- 3-bosqich.** Bir oy mobaynida o'Byepul hunar o'rgatish loyhasini amalga oshirish.
- 4-bosqich.** o'Mohir hunarmand o' markazimizga yoshlarning sayohatlarini tashkillashtirish;
- 5-bosqich.** Hamkorlar bilan shartnomalar tuzish, tuzilgan shartnomalarni amalga oshirish;
- 6-bosqich.** Yoshlar o'rtasida tanlovlar tashkil etish hamda iqtidorli hunarmandlar stipendiyasini joriy etish.

SWOT tahlili

Kuchli tomonlar	Zamon talabiga javob bera oladigan bin ova oʻz ishining usta hunarmandlar bilan ishlash, markazning shahar markazida joylashganligi.
Zaif tomonlar	Mablagʻ yetishmasligi, tajribaning kamligi
Imkoniyatlar	Davlat tomonidan koʻplab imtiyozlarning mavjudligi va tadbirkorlarning qoʻllab-quvvatlanishi
Xavf-xatar	Bank tomonidan kredit mablagʻining ajratilmay qolishi, raqobatchilarning paydo boʻlishi.

Targʻibot rejasi

№	Dastur	Usullar	Xarajat summasi	Davomiyligi
1	Targʻibot guruhini tashkil etish	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar	60.000 soʻm	Har yili 1 oy
2	Madaniy dastur	Yil yakunida turli sayohatlar uyushtirish	180.000	Har yili bir marta

Marketing

№	Xizmatlar nomi	Segmentlar (%da)	Xizmatlar bilan isteʼmolchilarni taʼnishtirish
1	Naqqoshlik	Maktab oʻquvchilari 65% Kollej talabalari 20% Ihsiz yoshlar 15%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar
2	Oʻymakorlik	Maktab oʻquvchilari 40% Kollej talabalari 35% Ihsiz yoshlar 25%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar
3	Duradgorlik	Maktab oʻquvchilari 30% Kollej talabalari 40% Ihsiz yoshlar 30%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar
4	Poyafzal taʼmirlash	Maktab oʻquvchilari 35% Kollej talabalari 40% Ihsiz yoshlar 25%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar
5	Toʻquvchilik	Maktab oʻquvchilari 40% Kollej talabalari 30% Ihsiz yoshlar 30%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar
6	Sartaroshlik	Maktab oʻquvchilari 20% Kollej talabalari 40% Ihsiz yoshlar 40%	Afishalar, kollej va maktablarda yoshlar bilan uchrashuvlar

Markaz faoliyati uchun xarajatlar

1- jadval

№	Sarf xarajatlar nomi	Oylik	Yillik
1	Transport xarajatlari	30.000 soʻm	600.000 soʻm
2	Elektr-energiya xarajatlari	140.000 soʻm	1.680.000 soʻm
3	Madaniy dasturlar xarajatlari	-----	180.000 soʻm
Jami:		170.000 soʻm	2.460.000 soʻm

Sarflanadigan xom-ashyolar rejasi

2- jadval

№	Xom-ashyolar	Oylik xarajat	Yillik xarajat
1	Yogʻoch va boshqa taxta mahsulotlari	150.000 soʻm	2.000.000 soʻm
2	Kalava ip va mato	40.000 soʻm	480.00 soʻm
3	Charm va ip	3.000 soʻm	36.000 soʻm
4	Kontselyariya mollari	20.000 soʻm	240.000 soʻm
5	Turli boʻyoqlar	67.000 soʻm	600.000 soʻm
6	Boshqa xarajatlar	30.000 soʻm	400.000 soʻm
Jami:		310.000 soʻm	3.756.000 soʻm

Kompyuter xarajatlari

3- jadval

№	Kompyuter texnologiyalari	Miqdori	Summasi	Ajratiladigan mablag' manbai
1	Kompyuter	1 dona	450.000 soʻm	Kredit hisobidan
2	Tarmoq kabeli va maxsus uzatgichlar	10 metr	10.000 soʻm 50.00 soʻm	Kredit hisobidan
Jami:			510.000 soʻm	

Moliyaviy reja

4- jadval

№	Nomi	Miqdori	Summasi (so'mda)	Ajratiladigan mablag' manbai
1	Stol	25 dona	250.000 so'm	Kredit hisobidan
2	Stul	30 dona	400.000 so'm	Kredit hisobidan
3	Doska	3 dona	54.000 so'm	Kredit hisobidan
4	Shkaf	2 dona	100.000 so'm	Kredit hisobidan
5	Kompyuter texnologiyalari		510.000 so'm	Kredit hisobidan
6	O'quv qodlanmalar	150 dona	50.000 so'm	O'z hisobidan
7	Zamonaviy dastgohlar	8 dona	1.200.000 so'm	Kredit hisobidan
8	Targ'ibot guruhi faoliyati	Yillik	60.000 so'm	Kredit hisobidan
9	Transport xarajatlari	Oylik Yillik	30.000 so'm 600.000 so'm	Kredit hisobidan
10	Madaniy dasturlar xarajati	Yillik	180.000 so'm	Kredit hisobidan
11	Xom-ashyolar xarajati		2.756.000 so'm	Kredit hisobidan
12	Elektr-energiya xarajatlari	Oylik Yillik	140.000 so'm 1.680.000 so'm	Kredit hisobidan
13	Hunarmandlar ish haqi	Yillik	3.048.000 so'm	Kredit hisobidan
14	Boshqaruv apparati ish haqi	Oylik Yillik	280.000 so'm 3.360.000 so'm	Kredit hisobidan
15	Bino ijarasi	6 xona	1.200.000 so'm	O'z hisobidan
16	Kommunal xizmat xarajati	Yillik	100.000 so'm	Kredit hisobidan
Kredit summasi:			14.300.000 so'm	
Loyihaning umumiy qiymati:			15.550.000 so'm	

Daromadlar rejasi (1 oylik)

5- jadval

№	Yo'nalishlar	O'quvchi soni	Oylik to'lovi	Tushum	Hunarmand ish haqi
1	Naqqoshlik	10	30.000	300.000	60.000
2	O'ymakorlik	10	30.000	300.000	60.000
3	Duradgorlik	10	30.000	300.000	60.000
4	Poyafzal ta'mirlash	4	20.000	80.000	28.000
5	To'quvchilik	10	30.000	300.000	60.000
6	Sartaroshlik	4	20.000	80.000	28.000
Jami:		48	-	1.360000	296.000

Daromadlar rejasi (1 yillik)

6-jadval

№	Yo'nalish	O'quvchi soni	Oylik to'lovi	Tushum	Hunarmand ish haqi	Markaz daromadi
1	Naqqoshlik	120	30.000	3.600000	720.000	2.880.000
2	O'ymakorlik	120	30.000	3.600000	720.000	2.880.000
3	Duradgorlik	120	30.000	3.600000	720.000	2.880.000
4	Poyafzal ta'mirlash	12	20.000	240.000	84.000	156.000
5	To'quvchilik	120	30.000	3.600000	720.000	2.880.000
6	Sartaroshlik	12	20.000	240.000	84.000	156.000
Jami:		504	-	14880000	3.048.000	11832000

Xulosa

Ko'rsatkichlardan kelib chiqib shunday xulosa qilishimiz mumkinki, tadbirkor 14.300.000 so'm kredit evaziga 36 oy davomida 33.496.000 so'm sof foydaga ega bo'ldi. Olingan qarzni esa to'liq 3 yilda qaytarish imkoniga ega. Ammo tadbirkor ushbu qisqa muddatli biznes-reja bilan cheklanib qolmasdan, o'zining uzoq muddatli biznes loyihalarini ishlab chiqib ko'rilgan foyda evaziga amalga oshirishi mumkin. Bunga ko'ra tadbirkor olgan foydasini aksariyat qismini yaqin vaqt ichida o'z faoliyatini yanada kengaytirishga va bu orqli o'z daromadini oshirib borish imkoniga ega bo'ladi. Buning samarasi o'ldaroq yangi ish o'rinlari yaratiladi. Bu kabi tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi xalqimiz osoyishtaligi va mamlakatimiz taraqqiyotiga xizmat qiladi.

Kredit va kredit foizini qaytarish rejasi

Kredit summasi: 14.300.000

Qaytariladigan jami mablagʻ 15.068.625

Yillik % stavkasi: 3%

Ummumiy % summasi: 768.625

Kredit muddati: 36 oy

Har oyda qaytariladigan kredit tani: 476.667

Imtiyozli oylar muddati: 6 oy

Haqiqatda toʻlovlar soni: 30 oy

Oylar	Davr boshiga kredit qoldigʻi	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
2	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
3	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
4	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
5	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
6	14 300 000	0	35750	35750	14 300 000
7	14 300 000	476667	35750	512417	13 823 333
8	13 823 333	476667	34558	511225	13 346 667
9	13 346 667	476667	33367	510033	12 870 000
10	12 870 000	476667	32175	508842	12 393 333
11	12 393 333	476667	30983	507650	11 916 667
12	11 916 667	476667	29792	506458	11 440 000
13	11 440 000	476667	28600	505267	10 963 333
14	10 963 333	476667	27408	504075	10 486 667
15	10 486 667	476667	26217	502883	10 010 000
16	10 010 000	476667	25025	501692	9 533 333
17	9 533 333	476667	23833	500500	9 056 667
18	9 056 667	476667	22642	499308	8 580 000
19	8 580 000	476667	21450	498117	8 103 333
20	8 103 333	476667	20258	496925	7 626 667
21	7 626 667	476667	19067	495733	7 150 000
22	7 150 000	476667	17875	494542	6 673 333
23	6 673 333	476667	16683	493350	6 196 667
24	6 196 667	476667	15492	492158	5 720 000
25	5 720 000	476667	14300	490967	5 243 333
26	5 243 333	476667	13108	489775	4 766 667
27	4 766 667	476667	11917	488583	4 290 000
28	4 290 000	476667	10725	487392	3 813 333
29	3 813 333	476667	9533	486200	3 336 667
30	3 336 667	476667	8342	485008	2 860 000
31	2 860 000	476667	7150	483817	2 383 333
32	2 383 333	476667	5958	482625	1 906 667
33	1 906 667	476667	4767	481433	1 430 000
34	1 430 000	476667	3575	480242	953 333
35	953 333	476667	2383	479050	476 667
36	476 667	476667	1192	477858	0

**AHOLINI TOZALANGAN ICHIMLIK SUVI
BILAN TA'MINLASH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 20__ yil

REZUME

o'_____o'MCHJ yil davomida aholini tozalangan ichimlik suvi bilan ta'minlash maqsadida tashkil qilingan.

Texnologik tavsif: Bunda iste'molchilarga ekologik toza va sifatli ichimlik suvi ishlab chiqarish uchun barcha talablarga javob beradigan tozalash qurilmasidan foydalaniladi.

Amaldagi xizmat ko'rsatish quvvati: yil bo'yi aholini tozalangan ichimlik suvi bilan ta'minlash.

Rejadagi ishlab chiqarish hajmi: Kredit orqali jalb qilingan summa orqali yiliga ortacha 2000.0 ming m³ tozalangan ichimlik suvini iste'molchilarga yetkazib berish orqali foydaga erishish.

Xizmat ko'rsatish ko'lam (hudud): Termiz shahri va viloyat tumanlari

Umumiy qiymat : Loyihaning umumiy qiymati 16 mln so'm

Ishchi tarkibi : Kasb o'xunar kolleji bitiruvchilari

Loyihaning o'zini qoplash muddati: kredit mablag'i o' 3 yil

UMUMIY TAVSIF

o'_____o' MCHJning ushbu faoliyatdan ko'zlagan asosiy maqsadi suv resurslaridan oqilona foydalangan holda yangi texnologiyalarni joriy qilib o'zi joylashgan hududdagi aholini tozalangan ichimlik suvi bilan ta'minlash.

MARKETING – REJA

Bozor tahlili: Marketing tahlili natijalari asosi sifatida hudud aholisining tozalangan ichimlik suviga bo'lgan talabi ortib borayotganligini ko'rsatish mumkin. Ushbu tur mahsulotlarga bo'lgan talab yildan-yilga ortib bormoqda.

Bugungi kunda hududda faoliyat yuritayotgan ushbu turdagi suvni qayta ishlash shaxobchalarida aholining tozalangan ichimlik suviga bo'lgan talabining faqat 10-15% inigina qoplaydi.

ICHIMLIK SUVINI QAYTA ISHLASHNI TASHKIL ETISH

Suv tozalash qurilmasi yuqori sifatli ichimlik suvini qayta ishlash uchun mo'ljallangan. Texnologik liniya va foydalaniladigan agregatlar quyidagilardan iborat:

Qurilma va agregatlar	Miqdori	Bahosi	Umumiy qiymati
Suv filtri	1 dona	15.500.000	15.500.000
Suv nasoz	1 dona	500.00	500.00
Jami:			16.000.000

AMALDAGI ISHLAB CHIQRISH QUVVATI

Mahsulot turi	Baho (1 litr)	Mahsulot hajmi(m ³)	Daromad (m so'm)
Tozalangan suv	60	150.000	9.0

MAHSULOT TANNARXI

Suv (1litr)

Tannarx tarkibi	Summa (so'm)
Suv	
Mehnat uchun ish haqi	5
Sugʻurta ajratmalari	5
Boshqa xarajatlar (elektroenergiya, ehtiyot qismlar)	10
Amortizatsiya	2
Jami:	22
O'rtacha mahsulot bahosi	60
Foyda	38

MOLIYAVIY NATIJALAR HISOBI

Ko'rsatkichlar	1 oylik	Bir yillik
Xizmat ko'rsatishdan tushgan mablagʻ	9.000.000	108.000.000
Ko'rsatilgan xizmatning tannarxi	3.300.000	39.600.000
Ajratmalar	175.000	2.100.000
Reklama	30.000	360.000
Asosiy qarz	440.000	5.280.000
Kredit bo'yicha foiz to'lovi	31.100	373.200
Ijara to'lovi	300.000	3.600.000
Yagona soliq	540.000	6.480.000
Jami xarajatlar	4.816.100	57.793.200
Sof foyda	4.183.900	50.206.800

Xulosa

õ_____õ MCHJ tomonidan ushbu loyihani amalga oshirish orqali Termiz shahri va Termiz tumani aholisini ichimlik suvi bilan ta'minlashning bugungi kun ahvolini yanada yaxshilashga erishiladi. Bu esa viloyat infratuzilmasi hamda kommunal xo'jaligini isloh etilishiga erishishga xizmat qiladi. Shu maqsadda bu kabi loyihalarni har tomonlama qo'llab-quvvatlash ijtimoi-iqtisodiy jihatdan samarali hisoblanadi.

**TOMCHILAB SUG`ORISH LOYIHASINI
JORIY ETISH BO`YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Biznes haqida umumiy maʼlumot
2. Biznesni tavsifi
3. Biznesni maqsadi
4. Boshlangʻich kapital xarajatlari
5. Ishlab chiqarishni tashkil etish
6. Marketing strategiyasi
7. Moliyaviy reja
8. Kreditni qaytarilishi
9. Xodimlar bilan ishlash
10. Xulosa

KREDIT OLUVCHINING QISQACHA TAVSIFI

“_____ö xususiy firmasi Shoʻrchi tuman hokimining 20__-yil _____dagi _____-sonli qarori bilan roʻyhatdan oʻtgan va nizomi tasdiqlangan.

Qarz oluvchi ö_____ö xususiy firmasi rahbari _____
_____ 19__ yil _____ oyida tugʻilgan boʻlib, pasport seriyasi _____
Shoʻrchi tuman IIB tomonidan ____ yilda berilgan. Bugungi kunda kredit oluvchi Termiz Davlat Universteti Iqtisodiyot fakulteti ____ bosqich talabasi. Yashash manzili Shoʻrchi tumani _____ koʻchasi ____ uy.

ö_____ö xususiy firmasi ishlab chiqarishga asoslangan boʻlib 4 ta ishchi bilan faoliyat yuritadi.

Telefonlar: 8(376) ____-____-____

Mobil: +9989_____

Elektron pochta: _____@mail.ru

BIZNESNI TAVSIFI

Biznes gʻoya bugungi kunda isteʼmolchilar tomonidan dolzarb talab bildirilayotgan tomchilatib sugʻorish moslamasini yangi innovatsion yoʻnalishda ishlab chiqishga asoslangan.

Bugungi kunda bunday turdagi mahsulotga talab kundan kunga oshib boroqda, asosan respublikamizda suv tanqisligi bor joylarda bunday turdagi mahsulotga qiziqish anchayin yuqori.

Bu gʻoya haqida 2 yil davomida oʻrganilib mahsulotni xonaki nusxasini yaratib sinab koʻrish natijasida haqiqatdanam samarali natijaga erishishga muvaffaq boʻddik. Bu biznes rejani amalga oshirish uchun bizda 1 yil muddatga 3 % ustama haqi bilan 5.000.000 soʻmga ehtiyoj sezilmoqda. Biznes gʻoyani amalga oshirish uchun jami boshlangʻich kapital 7.635.800 soʻm tashkil etib, shundan 2.635.800 soʻm oʻz hisobimdan va 5.000.000 soʻm kredit hisobidan amalga oshiriladi. Biz ishlab chiqarmoqchi boʻlgan mahsulot 2 xil turda yaratiladi.

BIZNESNING MAQSADI

Biznesni amalga oshirishimizning asosiy maqsadi bugungi kunda shu mahsulotga boʻlgan talabni dolzarbligini va bugungi kunda yuzaga kelayotgan iqlimiy noqulayliklarni hisobga olgan holda jamiyatimizda yuzaga kelayotgan chiqindi va global muammo boʻlmish suv tanqisligi

muammolarini qisman hal qilish bilan birga shu turdagi mahsulot ga boʻlgan ehtiyojni qondirib katta foyda topishdan iboratdir.

Bu faoliyaimiz orqali biz aynan sugʻorish qiyin boʻlgan va aynan qishdavrlarida issiqxonalarni sugʻorish uchun anchayin xarajatlarni tejashga yoʻnaltirilgan.

BIZNES REJASI AMALGA OSHIRISH UCHUN KERAK BOʻLADIGAN DASTLABKI KAPITAL

Nomlanishi	Summasi	Oʻz hisobimdan	Kredit mablagʻidan
Asbob uskun	2.000.000		2.500.000
Hom ashyo	3.335.800	2.335.800	1.700.000
Mebel	1.000.000	200.000	800.000
Boshqa xarajatlar	100.000	100.000	
Jami:		2.635.800	5.000.000

ISHLAB CHIQRISH JARAYONI

Biz biznes rejani boshlangʻich kapitallarini shakllantirib boʻlgach, 10 ichida ishlab chiqarishni boshlaymiz:

- binoni tayyor holga keltirish uchun - 1 kun;
- uskunalarni binoga olib kelish va oʻrnatish uchun - 2 kun;
- resurslar sotib olishni boshlash uchun -2 kun;
- xodimlarni yollash uchun - 3 kun;
- reklama ishlarini yoʻlga qoʻyish uchun -1 kun;
- ishlab chiqarishni boshlash uchun - 1 kun.

MARKETING

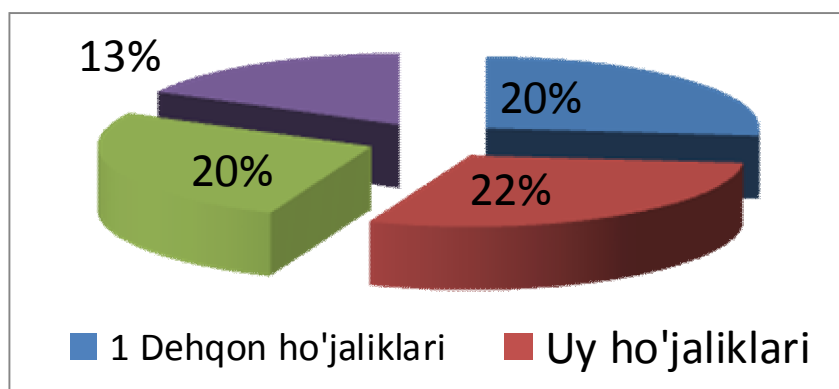
Biz ishlab chiqarmoqchi boʻlgan mahsulot tomchilatib sugʻorish moslamasi boʻlib, boshqa raqobatchi firmalar mahsulotlaridan farq qilib eng arzon resurslardan foydalanib ishlab chiqarishni tashkil qilishdan iboratdir yaʼni mahsulotimizning asosiy resurs sifatida plastik butilkalardan foydalaniladi. Mahsulotimizdan foydalanish paytida hech qanday (elektr energiya) xarajatlar yoʻqligi bilan ajralib turadi. Oʻziga xos xususiyatlaridan yana biri hajmi kichkligi va ortiqcha ogʻirligi yoʻqligidir va mahsulotni oʻrnatish va bir joydan ikkinchi joyga koʻchirishda juda qulayligidir.

Mahsulotimiz asosiy maqsadi suvni tejagan holda sugʻorishni amalgam oshirish boʻlsa, hajmi jihatidan kichkina va yengilligidir, qoʻshimcha xizmat sifatida yetkazib berish (ish joyidan 20 km radiusgacha boʻlgan masofaga).

SEGMENTLAR

Mahsulotimiz asosan joylashuvi jihatidan suv muammosi bor boʻlgan joylarga moʻljallangan.

Asosiy isteʼmolchilarimiz quydagilardir:



Bizning mahsulotimiz raqobatchilarga nisbatan anchayin arzonligi tufayli barcha isteʼmolchilar talablarini qondirishga qaratilgan yaʼni jamiyatni ijtimoiy quyi qismi ham shu mahsulotimizdan foydalanish imkoniyatlariga egadirlar. Shunga asoslangan holda biz mahsulotimizni sotishda kirib borish strategiyasidan foydalangan holda, narx qoʻyish tizimini tannarx + foyda shaklida amalga oshiramiz. Mahsulotimiz bozorga kirib olishi va oʻz oʻrnini topishini koʻzlagan holda past narxda sotishni koʻzlagnamiz. Mahsulotimizni oʻz isteʼmolchilarini topib olgach narxni qisman oshirishni rejalashtirganmiz.

SOTISH YOʻLLARI

Dastlab taʼkidlaganimizdek mahsulotimizni asosiy jihatlaridan biri arzonligidir, shuni hisobga olgan holda iloji boricha sotish kanalini qisqartirishga harakat qilamiz. Faoliyatimizni dastlabki 1 yil ichida sotish kanalini 0 qilib yaʼni isteʼmolchi bilan toʻgʻridan-toʻgʻri aloqa qilamiz va shu orqali isteʼmolchiga bu yangi yoʻnalishda ishlovchi moslamamiz haqida aniq va koʻp maʼlumot berish imkoniyati tugʻiladi. Lekin yaxshi bilamizki, bu mahsulotimizga bugungi kunda Respublikamizni asosan suv muammosi boʻlgan chetga joylari (Surxondaryo, Buxoro, Xorazm) kabi viloyatlarda ancha talab yuqori, shuni hisobga olgan holda faoliyatimizni 2-yilidan boshlab sotish kanallarini oshirishni rejalashtirganmiz.

REKLAMA

Oʻz mahsulotimni reklama qilishda dast avval televidiniye orqali amlga oshirish va doimiy ravishda bukletlar, plakatlar yordamida oʻz segmentlarimizga maʼlumotlar berib boramiz.

Reklama qilishda sifatini, samaradorligini namoyon qilishida mahsulotimizni oʻzidan foydalnagan holda aholini zich joylashgan joylariga, segmnetlarini faoliyat yuritadigan tez axborot olishi mumkin boʻlgan max 20 ta shunday mahsulotga ehtiyoji bor boʻlgan isteʼmolchilarga oʻtekinga oʻrnatib berish xizmati bilan birga taqdim qilamiz.

Faoliyatimiz kengayishi bilan boshqa viloyatlarda ham maʼlumot beruvchi burchaklar tashkil qilib, osma plakatlar yordamida reklamani doimiy olib boramiz.

RAQOBATCHILAR TAHLILI

	Mahsulotni iste'mol xususiyati	Sifati	Narxi	O'ram	Kafolat	Qulayligi
Bizning mahsulot	Aðo	Yaxshi	Aðo	Aðo	Yaxshi	Aðo
1.Raqobatchi mahsuloti	Yaxshi	Aðo	Yomon	Yaxshi	Aðo	Yomon
2.Raqobatchi mahsuloti	Aðo	Aðo	Yomon	Yaxshi	Aðo	Yaxshi

SWOT tahlil

<p style="text-align: center;"><i>Kuchli tomonlari</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Arzonligi; • Ishlatishda qulayligi; • Har qanday to'dov shakillarini borligi; Mahsulot haqida 2 yillik tajribam. 	<p style="text-align: center;"><i>Zaif tomonlari</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Iste'molchilarga sodda moslama sifatida tuyilishi.
<p style="text-align: center;"><i>Imkoniyatlar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Raqobatchilarni kamligi; • Hokimiyat o'rganlari tomonidan shu sohaga qiziqishni ko'pligi. 	<p style="text-align: center;"><i>Xavf xatarlar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Suv tanqsiligi muammosini yechilishi; • Yer haydashda no qulaylik; • Katta yerlarga mo'djallanmagan.

BIR DONA MAHSULOT TAN NARXI

	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi (so'mda)	500 kv metr mahsulotga xarajat
Plastik butilka	Dona	308	10	3.080
Shlanka	Metr	19	700	13.300
100 litrlik plastik idish	Dona	1	20.000	20.000
Energiya resurslari	Kw	50	85.4	4.270
Ish haqi	so'm	3	1.433	4.330
Kommunal to'dovlar				600
Transport xarajatlari				600
Jami bir dona mahsulot tan narxi				46.150

BIR DONA MAHSULOT TANNARXI

	O'lchov birligi	Miqdori	Narxi (so'mda)	500 kv metr mahsulotga xarajat
Plastik butilka	Dona	750	10	7.500
Shlanka	Metr	50	700	35.000
100 litrlik plastik idish	Dona	2	20.000	40.000
Energiya resurslari	Kw	80	85.4	6.832
Ish haqi	so'm	3	2001	6.003
Kommunal to'lovlar				600
Transport xarajatlari				600
Jami bir dona mahsulot tan narxi				96.586

SOTUVDAN TUSHGAN TUSHUM

Mahsulot turi	Soni (bir oylik)	Narxi	Yalpi tushum (bir oyda)	Yalpi tushum (bir yilda)
Tomchilatib sug'orish moslamasi 200kvm	35	90.000	3.150.000	37.800.000
Tomchilatib sug'orish moslamasi 500 kvm	25	135.000	3.375.000	40.500.000

MOLIYAVIY NATIJALAR HISOBOTI

Ko'rsatkichlar	1 oylik	1 yillik
Sotishdan tushgan mablag'	6.525.000	78.300.00
Sotilgan mahsulot tan narxi		
1 Mahsulot	1.615.250	19.383.000
2 Mahsulot	2.414.650	28.975.800
Amortizatsiya	23.810	285.720
Boshqaruv apparati oylik ish haqi	150.000	1.800.000
Ajratmalar	198.940	2.387.280
Reklama	150.000	1.800.000
Ijara haqi	150.000	1.800.000
Boshqa doimiy xarajatlar	30.000	360.000
Kredit bo'yicha % to'lovi	12.500	200.000
Asosiy qarzni qaytarilishi	555.556	5.000.000
Soliq	391.500	4.698.000
Yo'l fondiga	91.350	1.096.200
Maktab fondiga	65.250	783.000
Pensiya fondiga	65.250	783.000
Sof foyda	694.278	8.848.000

KREDITNING QAYTARILISH REJASI

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig`i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to`lov	Davr oxiriga kredit qoldig`i
1	5.000.000	0	12.500	12.500	5.000.000
2	5.000.000	0	12.500	12.500	5.000.000
3	5.000.000	0	12.500	12.500	5.000.000
4	5.000.000	555.556	12.500	568.056	4.444.444
5	4.444.444	555.556	111.111	566.667	3.888.889
6	3.888.889	555.556	9.722	565.278	3.333.333
7	3.333.333	555.556	8.333	563.889	2.777.778
8	2.777.778	555.556	6.944	562.500	2.222.222
9	2.222.222	555.556	5.556	561.111	1.666.667
10	1.666.667	555.556	4.167	559.722	1.111.111
11	1.111.111	555.556	2.778	558.333	555.556
12	555.556	555.556	1.389	556.944	0

XODIMLAR BILAN ISHLASH

Firmada rahbar bilan birga 4 ta ishchi faoliyat yuritadi, har bir ishchiga 100.000 soʻm miqdorda oylik ish haqqi beriladi. Rahbar hodimga 150.000 soʻm. Narxlarni bunday shaklda oʻrnatishimizga sabab ishchilarimiz bir oyga rejalashtirilgan ishni bajarganlaridan keyin qoʻshimcha mablagʻ topish manbalaridan foydalanishlari mumkin.

Firmaning maʼmuriy tuzilishida asosan rahbar xodim toʻgʻridan toʻgʻri barcha hodimlarga murojat qilmasdan, bitta hodimga murojat qilib shu xodim orqali bilvosita boshqalarga taʼsir koʻrsatadi.

XULOSA

Bugungi kunda biz ishlab chiqarmoqchi boʻlgan mahsulot qisman ijtimoiy ahamiyatga ega boʻlib, bizning mahsulotni ishlab chiqarish uchun asosan chiqindi mahsulotlaridan foydalaniladi. Yaxshi bilamizki Respublikamizda chiqindidan foydalanib mahsulot ishlab chiqaruvchilar deyarli yoʻq.

Undan tashqari mahsulotizmi bugungi kungi suv muammosi yuzaga kelayotgan davrda anchayin ahamiyatlidir.

Bizning rejani 7.635.800 (5.000.000 kredit hisobidan) dastlabki kapital bilan 78.300.000 soʻmlik pul aylanmasi hosil qilib, shundan 8.848.000 soʻmlik sof foyda olamiz. Lekin bu albatta mahsulotimiz 100% sotiladi degan reja asosida edi. Mahsulotimiz 80% sotilgan taqdirda ham biz bemamol kreditni oʻz vaqtida va oʻz qiymatida qaytarishga layoqatlimiz.

Rejadan namoyonki faoliyatimizni birinchi yilidayoq kreditni toʻliq qaytarishga va faoliyatimizni davom ettirish, kengaytirish imkoniyatlari mavjud.

**AVTOMASHINALARGA SUYULTIRILGAN
GAZ QUYISH HAMDA TEXNIK XIZMATLAR
KO'RSATISH SHAXOBCHASINI TASHKIL
ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REJA:

1. Kirish, korxonada qisqacha ma'lumot
2. Kr dit mablag'ining xarajat yo'nalishi
3. Bozor tahlili
4. Ishlab chiqariladigan mahsulotlar tavsifi va xarajatlari
5. Tayyor mahsulotning sotilishi
6. Xarajatlar jadvali
7. Mahsulot sotish bozori
8. Moliyaviy r ja, kr dit ishlatilishi, kutilayotgan samaradorlik va yillar bo'yicha kr dit qaytarilishi
9. Korxonada va xodimlarni boshqarish
10. Mazkur kr dit bo'yicha moliyaviy r ja va foiz to'lovlari
11. Kr dit va foizlarini kaytarish r jasi
12. Kr ditni qaytarish rejasi
13. Xulosa

Korxonada qisqacha ma'lumot

o'_____o ko'p tarmoqli xususiy korxonasi T r miz shahar hokimligi Tadbirkorlik sub' ktlarini Davlat ro'yhatiga olish insp ktsiyasi tomonidan 20__ yil ____dagi ___ - sonli r stri bilan Davlat ro'yhatiga olingan.

Faoliyat olib boriladigan manzili: _____

Korxonada rahbari: _____

Bank rekvizitlari:

H/r _____

MFO: _____

STIR: _____

Loyihaning umumiy qiymati: 347.526.9 ming so'm

Shundan:

Kredit mablag'i: 300.000.0 ming so'm

O'z mablag'i: 47.526.9 ming so'm

o'_____o ko'p tarmoqli xususiy korxonasining maqsadi tuman hokimligi tomonidan 0,40 ga r maydoniga avtomashinalarga suyultirilgan gaz quyish shaxobchasini hamda t xnik xizmatlar ko'rsatish nuqtasini barpo qilishni r jalashtirgan ASGQSH (Avtomobillarga suyultirilgan gaz quyish shoxobchasi) nuqtasi orqali avtomobillarga suyultirilgan gaz quyish hamda avtomobillarga t xnik xizmatlar ko'rsatishga bo'lgan xizmatlar uchun aholining talabini nisbatan qondirishga qaratilgan.

Mazkur faoliyatini amalga oshirish ya'ni xizmat ko'rsatish uskunalar hamda qurilish va r konstruktsiya ishlarini olib borish uchun o'_____o bank mablag'i hisobidan 300.000.000 (uch yuz milion) so'm miqdorida 16% ustamasi bilan 3 yil muddatga kr dit mablag'i zarur hisoblanadi.

Kredit mablag'ining xarajat yo'nalishi

№	Sotib olinadigan mulk va xom ashyolar	O'lchov birligi	Soni	Sotib olish bahosi (so'm)	Jami summasi (so'm)
1	Gaz tarqatish kolonkasi	dona	2	5 000 000	10 000 000
2	Kompr ssor	dona	1	5 000 000	5 000 000
3	Nasos o'kork nö	dona	1	7 500 000	7 500 000
4	Yuqori bosimli gaz sist rna 25 m3	dona	2	30 000 000	60 000 000
5	Transfarmator 65	dona	1	15 000 000	15 000 000
6	Rasxodom r	dona	1	850 000	850 000
7	Flyants	dona	1	462 000	462 000
8	Urovnom r	dona	1	788 000	788 000
9	Sliv shlang	komp	2	1 575 000	3 150 000
10	Filtr	dona	2	100 000	200 000
11	Obrat.klapon	dona	1	350 000	350 000
12	Sharovoy 50 mm	dona	3	450 000	1 350 000
13	Sharovoy 25 mm	dona	7	405 000	2 835 000
14	Sharovoy 32 mm	dona	5	427 400	2 137 000
15	T rmom tr	dona	1	450 000	450 000
16	Maslootstoynik	dona	1	600 000	600 000
17	Manom tr	dona	2	365 000	730 000
18	Pr d. klapan	dona	2	787 500	1 575 000
19	Truba 57 mm	m tr	45	12 000	540 000
20	Truba 48 mm	m tr	85	10 000	850 000
21	Truba 42 mm	m tr	83	8 000	664 000
22	Truba 25 mm	m tr	103	5 000	515 000
23	Truba 20 mm	m tr	12	4 000	48 000
Asbob uskunalar					115 594 000
24	Armatura 12 mm 16 mm 18 mm	tn	12	2 250 000	27 000 000
25	Ts m nt	tn	192	200 000	38 400 000
26	Ugolnik	tn	9	2 600 000	23 400 000
27	M tall list	m ²	260	43 846	11 399 960
28	Dvux. tavr. shv ll r		60	30 000	1 800 000
29	El ktrod	kg	800	4 400	3 520 000
30	Doska obr znoy	m ³	10	550 000	5 500 000
31	Shif r	dona	400	14 000	5 600 000
32	Profnastil 0,5 mm	m ²	280	22 000	6 160 000
33	Alyukobon	m ²	280	27 000	7 560 000
34	Shlaka blok	dona	12500	1 500	18 750 000
35	Boks uchun t mir darvoza	dona	3	2 000 000	6 000 000
36	Kaf l (Eron)	m ²	134 2	22 000	2 952 940
37	Bruschatka	m ²	2 150	18 500	39 775 000
38	Plastik potolochnoy	m ²	280	7 000	1 960 000
39	R yka plastmasovoy	m	1 500	800	1 200 000
40	Tachilnoy disk	dona	25	7 000	175 000
41	Shag'al tosh	m ³	70	42 000	2 940 000
42	Qum	m ³	80	3 000	240 000
43	Alyuminiy sim AGS-35	m	3 000	5 000	15 000 000

44	B ton stolb	dona	30	300 000	9 000 000
45	Fundam ntnoy FS blok	dona	60	60 000	3 600 000
Qurilish materiallari					231 932 360
Jami loyiha qiymati					347 526 900

Korxonadan ASGQSH binosida qurilish va r konstruktsiya ishlarini amalga oshirish tegishli shartnomaga asosan 231.932.4 ming soʻmlik qurilish va r konstruktsiya ishlari oʻ Davron-Hamkor oʻ rvis o MChJ tomonidan amalga oshiriladi, shundan 47.526.9 ming soʻm korxonaning oʻ z mablagʻi hisoblanadi hamda gaz tarqatish kolonkasi, kompr ssor, nasos hamda yuqori bosimli gaz sist rmasi hamda asbob uskunalar shartnomaga asosan 115.594.0 ming soʻmlik oʻ Samarkand-Avtogaz-Taʼminot o MChJ tomonidan y tkazib b riladi.

Bozor tahlili

Viloyat hududida 2.000.0 ming, tuman hududida 144.1 ming, qishloq hududida 18.559 ming aholi yashaydi. Avtomobillarga suvultirilgan gaz quyish shaxobchasi hamda t xnik xizmatlar koʻrsatish faoliyatini olib boradigan manzil _____ yaʼni _____ yoʻdi yoqasi. Avtobobillarni suvultirilgan gaz bilan taʼminlashga boʻlgan talabini nisbatan qondirish maqsadida faoliyat olib boriladi. Korxonadan oʻ z faoliyatini yoʻlga qoʻygani holda nisbatan sifatli suvultirilgan gaz quyish xizmatlarini koʻrsatadi mijozlarga oʻ z vaqtida umumiy tartibda xizmatlar koʻrsatadi. Ushbu faoliyatga m hnatga layoqatli 6 nafar ishchilar ishlaydi. Hammamizga maʼlumki 1 kg suvultirilgan gazda 1 litr 800 gram mavjud boʻladi.

Bir oyda xizmat koʻrsatish (yalpi daromad)

№	Mahsulot nomi	Oʻlchov birligi	Sotib olish	YoMM sotishdan tushum	1 oyda narxi	Jami narxi	Litrda	Narxi (soʻm)	Jami
1	Suvultirilgan gaz	tn	68	450000	30600000	122400	122400	450	55080000

Xizmat koʻrsatish

№	Mahsulot nomi	Oʻlchov birligi	Xizmat koʻrsatish hajmi			Narxi	Jami summasi (1 yilda)
			1 kunda	1 oyda	1 yilda		
1	Avtomashinalar balansirovkasini olish	dona	15	450	5 400	4 000	21 600 000

Xizmat ko'rsatish bozori

Aholiga suyultirilgan gaz quyish hamda texnik xizmatlar ko'rsatish natijasida har oyda 5.6880.0 ming so'mlik hajmda xizmatlar ko'rsatiladi, klgusida mazkur xizmatlarga bo'lgan talab bo'yicha ko'rsatgichlar oshirilib borilishi maqsad qilingan. Bir oy davomida xizmat ko'rsatish 5.6880.0 ming so'mni tashkil qiladi, yalpi xarajat 4.6581.7 ming so'mni tashkil qiladi. Bir oy davomida olingan sof foyda 10.298.3 ming so'mni tashkil qiladi.

Moliyaviy reja

№	Ko'rsatgich	O'lchov birligi	Soni (summasi)			
			1 oyda	1 yilda	2 yilda	3 yilda
1	Ishchilar soni	kishi	6	6	6	6
2	Ish haqi fondi	ming.so'm	690.0	8280.0	16.560.0	24.840.0
3	Ish haqi fondidan ajratma	ming.so'm	172.5	2.070.0	4.140.0	6.210.0
4	Suyultirilgan gaz tannarxi	ming.so'm	30.600.0	367.200.0	734.400.0	1.101.600.0
5	Avtotransport xarajatlari	ming.so'm	6.000.0	72.000.0	144.000.0	216.000.0
6	Ko'zda tutilmagan xarajatlar	ming.so'm	2.844.0	34.128.0	68.256.0	102.384.0
7	Savdo va xizmat ko'rsatish xarajatlari	ming.so'm	40.306.5	483.678.0	967.356.0	1.451.034.0
8	Bank kr dit bo'yicha foiz to'dovi (16%)	ming.so'm	4.000.0	48.000.0	84.999.9	97.999.9
Jami xarajatlar		ming.so'm	44.306.5	531.678.0	1.052.355.9	1.549.033.9
Savdo hamda xizmat ko'rsatishdan tushum		ming.so'm	56.880.0	682.560.0	1.365.120.0	2.047.680.0
9	Yagona soliq	ming.so'm	2.275.2	27.302.4	54.604.8	81.907.2
10	Asosiy kr dit qaytarilishi	ming.so'm			150.000.0	300.000.0
Sof foyda		ming.so'm	10.298.3	123.579.6	108.159.3	116.738.9

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, korxonaga ya'ni uyushma tomonidan o'zining faoliyatini yuritib biza r jaga asosan olingan kr dit mablag'idan maqsadli foydalanib foyda bilan yakunlaydi va buning natijasida o'z oborot mablag'iga hamda kr dit mablag'ining o'z vaqtida qaytarish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Ushbu loyihadagi daromad va xarajatlari hozirgi kundagi narx navodan k lib chiqqan, inflyatsiya hisobga olinmagan holda ko'rsatilgan bo'lib, k lajakda inflyatsiya bo'lishidan qat'iy nazar daromad va xarajatlar ham shunga qarab o'zib boradi.

Korxonaga va xodimlarni boshqarish

Korxonaning rahbari _____ hisoblanadi va boshqaradi. Korxonada 6 kishi faoliyat olib boradi.

Korxonaning shtat jadvali quyidagicha

№	Lavozimi	Soni	Bir oylik ish haqi	Bir oyda	Bir chorakda	Bir yilda
1	Boshliq	1	150 000	150 000	450 000	1 800000
2	Bosh hisobchi	1	120 000	120 000	360 000	1 440000
3	Sotuvchi	2	120 000	240 000	720 000	2 880000
4	Haydovchi	1	100 000	100 000	300 000	1200 000
5	Qarovul	1	80 000	80 000	240 000	960 000
Jami:		6	-	690 000	2070 000	8280000

Xulosa

Bankning hamkorlikdagi faoliyati, kr dit mablagʻi b rish kafolati natijasida, ushbu mablagʻning oʻz vaqtida b rilishi, uning oʻz vaqtida va maqsadli foydalanishi, xizmat koʻrsatish sohasida xizmat koʻrsatish ya'ni ASGQSh orqali xizmatlar koʻrsatishda xizmat koʻrsatish binolari barpo qilinadi. Korxonada olingan kr dit mablagʻining ustamasi bilan oʻz vaqtida qaytarish imkoniyatiga egadir. Ushbu mablagʻdan foydalanish natijasida oborot mablagʻiga ega boʻladi, xizmat koʻrsatish sohasida R spublikamizda salmoqli xissa qoʻshganimiz boʻladi.

Kreditni qaytarish rejasi

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
2	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
3	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
4	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
5	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
6	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
7	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
8	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
9	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
10	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
11	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
12	300 000 000	0	4000000	4000000	300 000 000
13	300 000 000	12500000	4000000	16500000	287 500 000
14	287 500 000	12500000	3833333	16333333	275 000 000
15	275 000 000	12500000	3666667	16166667	262 500 000
16	262 500 000	12500000	3500000	16000000	250 000 000
17	250 000 000	12500000	3333333	15833333	237 500 000
18	237 500 000	12500000	3166667	15666667	225 000 000
19	225 000 000	12500000	3000000	15500000	212 500 000
20	212 500 000	12500000	2833333	15333333	200 000 000
21	200 000 000	12500000	2666667	15166667	187 500 000
22	187 500 000	12500000	2500000	15000000	175 000 000
23	175 000 000	12500000	2333333	14833333	162 500 000
24	162 500 000	12500000	2166667	14666667	150 000 000
25	150 000 000	12500000	2000000	14500000	137 500 000
26	137 500 000	12500000	1833333	14333333	125 000 000
27	125 000 000	12500000	1666667	14166667	112 500 000
28	112 500 000	12500000	1500000	14000000	100 000 000
29	100 000 000	12500000	1333333	13833333	87 500 000
30	87 500 000	12500000	1166667	13666667	75 000 000
31	75 000 000	12500000	1000000	13500000	62 500 000
32	62 500 000	12500000	833333	13333333	50 000 000
33	50 000 000	12500000	666667	13166667	37 500 000
34	37 500 000	12500000	500000	13000000	25 000 000
35	25 000 000	12500000	333333	12833333	12 500 000
36	12 500 000	12500000	166667	12666667	0

Tadbirkor tomonidan olingan kr ditning maqsadli foydalanishi, kr ditning oʻz vaqtida qaytarilishini nazorat qilish b lgilangan tartibda bank muassasalari va soliq organlari tomonidan amalga oshiriladi. Tadbirkor oʻz faoliyatini amalga oshirgan holda tashqi muhit ta'sirida nosogʻdom vaziyatlar k lish ehtimoli bartaraf etish uchun b lgilangan tartibda v t rinariya xizmati, sanitariya epid miologiya insp ktsiyalari va sugʻurta tashkilotlari bilan oʻzaro aloqada munosabat majburiyatlarini tuzadi.

**AVTOMOBILLAR EHTIYOT QISMLARI
SOVDO SOTIG'INI TASHKIL
ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Kirish

Bizn s r jani asosiy maqsadi, chakana savdo faoliyatini amalga oshirish va daromadni ko'rtarish, bundan tashqari xizmat turlarini ist o'mol bozoriga olib chiqish. Shu soxada o'_____o ma'suliyati ch klangan jamiyatning moliyaviy ko'rsatkichlari ijobiy natijalarini b rdi. Jamiyat tomonidan sotuvga chiqariladigan tovarlar davlat standartlariga javob b rishi va sifat darajasida R spublika bo'ycha yetakchi o'rinlarni egalashi bilan birgalikda ichki bozorga avto ehtiyot qismlarni taklif qilishni r jalashtirdi.

O'zb kiston R spublikasi Pr zid ntining o'Tadbirkorlarni va tadbirkorlik faoliyatini qo'llab o'quvvatlasho va Vazirlar Mahkamasining shu sohani rivojlantirish to'g'risidagi qarorlari va Farmonlari mamalakatimizda tadbirkorlik faoliyatini takominlashiga asos bo'lmoqda.

Shu sababli tadbirkorlar safi yildan o yilga ko'payib, xalq xo'jaligining turli sohalarida faoliyat ko'rsatmoqdalar va bu esa mamalakatimizda katta ijobiy o'zgarishlarga sabab bo'lib k lmoqda.

Tadbirkorlar tomonidan ishlab chiqarilayotgan qurilish, xalq ist 'moli va qishloq xo'jaligi mahsulotlari ichki va tashqi bozorlarni to'ddirish bilan birgalikda aholining bunday mahsulotlarga bo'lgan talabini qondirishga zamin yaratilmoqda va xizmat ko'rsatish turlari ko'payib xalq farovonligi oshmoqda.

Jamiyatning umumiy tavsifnomasi

Yuridik maqomi: o'_____o ma'suliyati ch klangan jamiyat

Manzili: _____, _____ ko'chasi, ____- uy.

Xizmat ko'rsatuvchi bank: ATB _____ banki

o'_____o ma'suliyati ch klangan jamiyat _____ hokimligida 20__ yil _____da _____ sonli r str raqami bilan ro'yhatga olingan.

Asosiy faoliyat yo'nalishi

Avtomobillar ehtiyot qismlari savdo sotig'oi, buyurtma asosida yetkazib b rish. Ayni vaqtda mahalliy va xorijiy avtomobillar ta'miriga javob b radigan ehtiyot qismlarni bozorga taklif etish r jalashtirildi. Taklif etilayotgan tovarlarga nafaqat ichki, balki tashqi bozorlarda ham ehtiyoj borligi aniqlangan. Taklif qilinadigan tovarlar shartnoma asosida korxonaga va tashkilotlarga yetkazib b rish, hamda _____ko'chasida joylashgan savdo do'konini orqali sotiladi.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun yetarli imkoniyatlar mavjud; maxsus joy, boshlang'ich kapital, bo'lajak mijozlar bilan k lishuv, taklif qilinayotgan mahsulot bozorida o'zni, shuningd k tadbirkorlik bo'ycha maxsus ko'nikma, bilimga, soxa bo'ycha mutaxassislik va tajribaga ega.

Loyihani amalga oshirishdagi asosiy omillari

Loyihani muvaffaqiyatli amalga oshirishda bir qator muhim omillar mavjud. Jumladan:

- rivojlanib borayotgan bozor iqtisodiyoti sharoitida servis xizmatiga, avtomobil ehtiyot qismlariga talab va ehtiyojning yuqoriligi;
- jamiyatning bir qator mijozlar ehtiyoji haqida ma'lumotga egaligi;
- jamiyatning mijozlari uchun qulay joyda joylashganligi;
- loyiha mualliflarining tadbirkorlik sohasida yetarli tajribaga ega ekanligi;
- hukumatimiz tomonidan tadbirkorlikka ko'ng yo'l ochib berilganligi va loyihada taklif qilinayotgan mahsulot turlariga talabning doimiy yuqoriligi;
- moliyalashtirish manbalarining mavjudligi;
- garov mulkining yetarligi.

Loyihaning to'liq qiymati

№	Nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi
1	Tovar sotib olish	dona va jamlamalar			20000000
2	Ijara to'lovi	oy	12	150000	1800000
3	Do'konning jixozi	dona	5	200000	1000000
4	Reklama xarajati				1200000
Jami:					24000000

Loyihaning to'liq qiymati 24000000 so'mni tashkil etdi. Shundan 20000000 so'mlik moliyalashtirishga ehtiyoj mavjud.

Kredit mablag'larining ishlatilishi (1 oyda)

№	Nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi
1	Motor ehtiyot qismlari	dona	200	45000	9000000
2	Kuzov qismlari	dona	100	35000	3500000
3	Xodovoy ehtiyot qismlari	dona	200	37500	7500000
Jami:					20000000

Korxonada faoliyatini takomillashtirish uchun 20000000 soʻm kr dit mablagʻiga ehtiyoji mavjud. Kr dit mablagʻining 100% ini faoliyatni takomillashtirish uchun sarflanadi.

Faoliyatni amalga oshirish tahlili (1 oyda)

№	Nomi	Oʻlchov birligi	Soni	Narxi	Summasi
1	Motor ehtiyot qismlari	dona	200	56250	11250000
2	Kuzov qismlari	dona	100	43750	4375000
3	Xodovoy ehtiyot qismlari	dona	200	46875	9375000
Jami:					25000000

Jadvalda qayd qilingan chakana savdo faoliyatini moliyaviy rejasi 1 oyda oʻrtacha hisobda 25000000 soʻmni tashkil etadi, sotiladigan mahsulotning soni oʻrta hisobga olib, hisobot davrida 322915550 soʻm hajmida savdo amalga oshiriladi.

Marketing rejasi

1. Savdo va servis xizmati bozorini oʻrganish va doimiy taxlil qilish;
2. Qoʻshni davlatlar, viloyatlar va tumanlarning taklif qilinayotgan mahsulotlariga ehtiyoji bor hududlarini aniqlash va manfaatli shartnomalar tuzish;
3. Xarajatlarni toʻgʻri taqsimlash hisobiga ishlab chiqarish va xizmat turlari sonni koʻpaytirish bilan narxni pasaytirish;
4. Qoʻshimcha daromad manbalari hisobidan ishchi va xizmatchilarni moddiy ragʻbatlantirib borish evaziga savdo va xizmat koʻrsatish sifatini oshirish;
5. Mijozlar eʼtiborida qolish maqsadida mahsulot va xizmatlar tannarxini kamaytirish hisobidan narxlarni arzonlashtirib borish bilan birgalikda homiylikni yoʻlga qoʻyish;
6. Jamiyat atrofini va kirish qismini sohaga mos holda boshqarish (reklamalar banneri).

Kommunal toʻlovlari

№	Nomi	Oʻlchov birligi	Miqdori	Narxi	Summasi
1	Elektr energiya	Kvt	1200	78	93600
2	Suv	Kub.m	180	310	55800
3	Aloqa, pochta, telefon	Bilgilangan limit boʻyicha			36000
Jami:					185400

Shtatlar jadvali

Shtatlar jadvali 1 yil uchun tasdiqlangan boʻlib, loyihaning daromad qismi oshgan miqdoriga mos oylik maosh oshishi koʻzda tutiladi.

№	Lavozimi	Soni	Oylik maoshi	Jami oylik maoshi	Yillik maoshi	Ijtimoiy sug'urta solig'i	Jami
1	Dir ktor	1	350000	350000	4200000	1050000	5208000
2	Hisobchi	0,5	300000	150000	1800000	450000	2250000
3	Sotuvchi	2	260000	520000	6240000	1560000	7800000
Jami:		3,5	-	1020000	12240000	3060000	15258000

Daromad manbalari

Yillik ishlab chiqarish r jasini quyidagicha:

Bir yillik ish kunlari: 288 kun

Ish tartibi: qa'tiy b lgilanmagan

Sotishga mo'ljallangan mahsulot hajmi: 6000 dona

Motor ehtiyot qismlari: 145915000 soʻm

Kuzov qismlari: 54500000 soʻm

Xodovoy ehtiyot qismlari: 122500550 soʻm

Jami yillik sotuvga chiqariladigan mahsulot: 322915550 soʻm

Daromad manbalari jadvali

mln. soʻm

№	Nomi	Daromad oylar bo'yicha											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Avto ehtiyot qismlari	25.8	25.8	25.8	26.5	26.5	27	27	27	27	28.5	28	28
Jami:		25.8	25.8	25.8	26.5	26.5	27	27	27	27	28.5	28	28

Jami 322915550 soʻm taklif qilinayotgan loyihaning daromad qismini tashkil etadi.

Daromadning xarajat taqsimoti

ming.soʻm

Nomi	Hisobot oylar											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ish haqi	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02
Ish haqidan soliq	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255
Savdo xarajatlari	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Reklama xarajatlari	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ijara xarajatlari	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Komunal xarajatlari	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Jami:	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45

Korxonalar jalashtirgan faoliyatini amalga oshirish uchun daromadning xarajat taqsimoti jadvalida qayd qilingan xarajatlarni koʻzda tutilib jami yillik 257405400 soʻmni tashkil qildi.

Pul oqimlari toʻgʻrisidagi hisobot

mln.soʻm

Nomi	Hisobot oylar											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Daromadlar	25	25.3	25.8	26.4	26.9	26.9	27.4	27.4	27.4	28	28	28
Xarajatlar	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4
Foyda	3.6	3.9	4.4	5	5.5	5.5	6	6	6	6.6	6.6	6.6
Soliq toʻlovi	1	1.15	1.35	1.56	1.77	1.77	1.98	1.98	1.98	1.12	1.12	1.12
Asosiy qarz	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Kredit foizi	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Sof foyda	0.3	0.45	0.75	1.14	1.43	1.43	1.72	1.72	1.72	3.18	3.18	3.18

Xulosa

Taklif qilinayotgan biznes r jadagi ma'muriy xoʻjalik yuritish tahlili, bozor iqtisodiyoti sharoitida avtomobil ehtiyot qismlar savdo sotigʻi, xizmat koʻrsatish oʻserdaromad sohaligi, qoʻyilgan sarmoya t z qaytishi va foyda b rishini koʻrsatdi.

Bozorning marketing tahlili boʻyicha taklif qilinayotgan mahsulot turiga talab, ehtiyoj katta va doimiy.

Aniq va toʻgʻri ish boshqarish korxonani toʻlaqonli ishlashiga va 3,5 shtat ish oʻrnini tashkil etishga imkon b radi.

Mazkur biznes r jaga amal qilib ishlash, b lgilangan muddat yakuni boʻyicha olingan 20.000.000 soʻmlik kredit mablagʻi 36 oy foydalanish sharti bilan ishlatiladi va b lgilangan muddatda toʻliq va foizi bilan qaytariladi.

Kreditni qaytarish rejasi

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	%	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
2	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
3	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
4	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
5	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
6	20 000 000	0	150000	150000	20 000 000
7	20 000 000	666667	150000	816667	19 333 333
8	19 333 333	666667	145000	811667	18 666 667
9	18 666 667	666667	140000	806667	18 000 000
10	18 000 000	666667	135000	801667	17 333 333
11	17 333 333	666667	130000	796667	16 666 667
12	16 666 667	666667	125000	791667	16 000 000
13	16 000 000	666667	120000	786667	15 333 333
14	15 333 333	666667	115000	781667	14 666 667
15	14 666 667	666667	110000	776667	14 000 000
16	14 000 000	666667	105000	771667	13 333 333
17	13 333 333	666667	100000	766667	12 666 667
18	12 666 667	666667	95000	761667	12 000 000
19	12 000 000	666667	90000	756667	11 333 333
20	11 333 333	666667	85000	751667	10 666 667
21	10 666 667	666667	80000	746667	10 000 000
22	10 000 000	666667	75000	741667	9 333 333
23	9 333 333	666667	70000	736667	8 666 667
24	8 666 667	666667	65000	731667	8 000 000
25	8 000 000	666667	60000	726667	7 333 333
26	7 333 333	666667	55000	721667	6 666 667
27	6 666 667	666667	50000	716667	6 000 000
28	6 000 000	666667	45000	711667	5 333 333
29	5 333 333	666667	40000	706667	4 666 667
30	4 666 667	666667	35000	701667	4 000 000
31	4 000 000	666667	30000	696667	3 333 333
32	3 333 333	666667	25000	691667	2 666 667
33	2 666 667	666667	20000	686667	2 000 000
34	2 000 000	666667	15000	681667	1 333 333
35	1 333 333	666667	10000	676667	666 667
36	666 667	666667	5000	671667	0

**AVTOMOBILLARGA ZAMONAVIY MAISHIY
XIZMAT KO'RSATISHNI TASHKIL ETISH
BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 20__yil

1. LOYIHANI TAQDIM ETUVCHI HAQIDA MA'LUMOT

1.1. Nomi: _____

1.2. Korxonaning yuridik manzili:

1.3. Tashkil etilgan sana: _____

1.4. Mulkchilik shakli: _____

1.5. Asosiy faoliyat yo'nalishi: _____

1.6. Bank ma'lumotlari:

H/r: _____; MFO _____;

“ _____ ” banki _____ bo'limi; STIR _____

LOYIHANING MAQSADI

Avtomobillarga maishiy xizmat ko'rsatish evaziga daromad olish. Bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiyotning asosiy harakatlantiruvchi kuchi bo'lib kichik va o'rta biznes hamda xususiy tadbirkorlik hisoblanadi.

Bizning iqtisodiyotimiz ham ildam qadamlar bilan bozor munosabatlari sharoitida ish yuritishga o'tib bormoqda.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining hamda Vazirlar Mahkamasining kichik biznesni rivojlantirish bo'yicha qabul qilinayotgan bir qator imtiyozli qaror va farmonlar natijasida kichik va xususiy tadbirkorlik sohasida juda katta rivojlanishlar bo'lmoqda. Respublikamizda faoliyat olib borayotgan tadbirkorlik sub'ektlari ko'plab yo'nalishlarda mamlakatning iqtisodiy rivojlanishiga o'z hissasini qo'shib kelmoqdalar.

Ö _____ ö xususiy korxonasi (quyida ökorxonaö deb yuritiladi) tumanda faoliyat olib borayotgan tadbirkorlik sub'ektlarini ish faoliyatlarini o'rganib chiqqan holda, tuman aholisiga maishiy xizmat ko'rsatish, yangi faoliyat yo'nalishini tashkil etish va shuning natijasida daromad olish evaziga o'z faoliyatini kengaytirish maqsadlarida mazkur loyihani amalga oshirishga qaror qildi.

Korxonamiz mazkur loyihani amalga oshirishi davomida bugungi kunda Respublikamizda tadbirkorlik sohasidagi imkoniyatlardan foydalanib, viloyatning iqtisodiy rivojlanishiga o'z hissasini qo'shadi ya'ni:

1. Respublika hududiga chet el davlatida ishlab chiqarilgan zamonaviy yangi texnologiya olib keladi;

2. Ishsizlik sonini kamayishiga amaliy yordam beradi.

3. Davlatga soliq to'lashi natijasida byudjet rejasini bajarilishida o'z hissasini qo'shadi.

4. Surxondaryo viloyatida mavjud bo'lmagan birinchi marotaba yo'lga qo'yiladigan maishiy xizmat turini tashkil etadi.

5. Viloyat tijorat banklarida belgilangan naqd pul tushumi rejasini bajarilishida amaliy yordam beradi.

6. Korxonamiz yuqoridagi vazifalarni bajarishi natijasida daromad olishi bilan birga o'z faoliyatini kengaytiradi.

Korxonamiz viloyat miqiyosida yo'lga qo'yilmagan yangi yo'nalish ya'ni avtomobillarga yangi usulda maishiy xizmat ko'rsatish evaziga daromad olishi bilan birga faoliyatini kengaytirishni rejalashtirgan.

Bozor holati tahlillari shuni ko'rsatmoqdaki, korxonada tomonidan amalga oshirilishi rejalashtirilgan mazkur loyiha aholining, jumladan tuman va tuman atrofida faoliyat ko'rsatayotgan haydovchilarning talablariga mos keladi.

Korxonada aytib o'tilganidek, loyiha amalga oshiriladigan joy tuman aholi zich joylashgan hududlarda amalga oshiriladi.

Bu holat esa, loyihaning ko'zlangan darajada amalga oshirilishiga imkon yaratuvchi asosiy omillardan biri bo'lib hisoblanadi. Bundan tashqari kuzatuv natijalariga ko'ra, loyiha amalga oshirilishi rejalashtirilayotgan joyga yaqin masofalarda bunday xizmat turlari hozirgi kunda tashkil etilmagan. Bu esa, mijozlarning ko'p bo'lishini ta'minlashga xizmat qiladi.

LOYIHAGA ASOSAN KERAKLI MABLAG'LARNING MANBALARI VA ULARNING YO'NALISHLARI

Korxonada biznes loyihasining umumiy qiymati 41 000 000 (qirq bir million) so'mni tashkil etib, shundan ö _____ ö xususiy korxonasi tomonidan 17 978 900 (o'n etti to'qqiz yuz etmish sakkiz million to'qqiz yuz ming) so'mlik loyihani amalga oshirilishida rejalashtirilgan 7x6 3ta xona qurish uchun qurilish ishlariga sarflaydi.

Korxonada Xitoy Xalq Respublikasida ishlab chiqarilgan bugungi kunda tuman va tuman atrofidagi avtomobillarga xizmat ko'rsatuvchi shaxobchalarda juda kam bo'lgan zamonaviy jami 4 xil texnologiyalarni sotib olishni rejalashtirgan.

Sarf qilinadigan sarf xarajatlar loyiha davomida korxonada tomonidan amalga oshiriladigan loyihaga to'liq sarflanadi.

1-ilovadagi jadvalda loyiha mablag'larining manbalari va ularning yo'nalishlari ko'rsatib o'tiladi.

Loyihani amalga oshirish uchun talab etiladigan aylanma mablag'lar esa, korxonaning o'z ichki mablag'lari hisobidan qoplanadi.

Barcha qurilish va umumiy tashkillash ishlari, rejaga ko'ra 1 oy davomida amalga oshiriladi, hamda shundan so'ng loyiha bo'yicha xizmat ko'rsatish faoliyatini amalga oshirishga kirishiladi.

ISHLAB CHIQRISH REJASI

Yuqorida aytib o'tilganidek, korxonada tuman hamda viloyat miqiyosida yo'lga qo'yilmagan yangi usulda avtomobillarga maishiy xizmat ko'rsatish faoliyatini olib boradi.

Korxonada xususiy avtokorxonalar hamda jismoniy shaxslar bilan yillik shartnoma asosida pul o'tkazish hamda naqd pul to'lash yo'li bilan hisob kitob ishlarini olib borishni rejalashtirgan.

Bunga ko'ra har bir avtomashina korxonada hisob raqamiga eng kam ish haqining yarim barobari miqdorida **“a'zolik”** badali to'laydi. A'zo bo'lgan avtomashina egalari korxonada tomonidan tayyorlangan maxsus raqamlar kiritilgan kartochkalar beriladi va ular a'zolar bazasiga kiritiladi.

A'zolar quyidagi xizmatlardan imtiyozli ravishda foydalanish huquqiga ega bo'ladilar ya'ni:

- *Avtomobillarni bir haftada bir marotaba texnik ko'rikdan bepul o'tkazish;*
- *Yoz faslida ikki haftada bir marotaba avtomobilni barcha joylarini bepul avtomoyka qilish;*
- *Ustaxona joylashgan hududdan 25 km radiusgacha bo'lgan masofada qolib ketgan mashina joyiga borib ustalar tomonidan imtiyozli narxda tuzatish;*
- *Bozor holatidan arzon narxda avtomobil ehtiyot qismlarini sotib olish va boshqa xizmatlar.*

Yuqoridagi xizmatlarning barchasi qolgan xizmat ko'rsatuvchi shaxobchalardan 30% arzon bo'lgan narxlarda xizmat ko'rsatadi. Bu esa korxonada mijozlarining ko'payishi va ishchilar doimiy ravishda ish bilan ta'minlanishiga va qolgan raqobatdoshlardan ustunligiga olib keladi.

Korxonada o'zining faoliyatini, ortiqcha xarajatlardan hamda o'z uslubini saqlab qolishi uchun xususiy avtokorxonalar tizimida faoliyat olib borayotgan avtomashinalar uchun avtokorxonalar bilan, shaxsiy avtomobil egalari bilan esa viloyat Yo'l harakati xavfsizligi boshqarmasi bilan shartnoma tuzishni rejalashtirgan. Ushbu shartnomani tuzishdan maqsad, misol tariqasida bir avtomobilning biror bir qismi buzilib mashina yo'lida qolib ketganda, korxonada ustalari joylarga

borib mashinani imtiyozli narxlarda tuzatadilar, yangi ehtiyot qismni qo'yadilar yoki vaqtincha qo'yadilar. Haydovchi mashinasini soz holda xaydab ketadi va 1 ish kunida qo'yilgan ehtiyot qismni yoki xizmat haqini to'lashi kerak bo'ladi. Haydovchi ushbu qoidani buzgan taqdirda korxonaga YHX bilan tuzilgan sharnomaga asosan avtomashinani qidiruvga e'lon beradi va mashina YHX xodimlari tomonidan jarima maydonchasiga olib boriladi. Ko'rilgan zararni haydovchi qoplagan taqdirdagina mashina jarima maydonchasidan olib chiqiladi.

Korxonaga o'zining loyihasini jami 8 nafar ishchini ish bilan ta'minlagan holda amalga oshiradi. Bunga ko'ra 7 ta ishchi ustalar ya'ni razval ustalari (2ta), balansirovka ustasi (2ta), elektrik (1ta), motor ustalari (2ta) va 1ta ishchi operator hisoblanadi. (Korxonaga xususiy bo'lganligi, faoliyati doimiy bo'lganligi hamda ishchilarni o'z takliflariga ko'ra hisob-kitoblar uchun 1 oylik ish kunlarini o'rtacha hisobda 26 kun o'rniga to'liq bir oy 30 kun deb olinadi.)

Korxonaga 7 nafar ishchilar bilan mehnat shartnomasini O'zbekiston Respublikasining Mehnat Kodeksiga asoslangan holda tuzadi.

Bunga ko'ra ishchi ustalarning bir oylik maoshi 200 000 so'm etib belgilanishi rejalashtirilmoqda. Bugungi kunda zamonaviy texnologiyalar asosida yuqori malakaga ega bo'lgan ustalar kamligi hamda korxonaga o'z ishchilarini o'z mehnatlariga fidokorona yondoshishlarini inobatga olgan holda, korxonaga tomonidan har bir ustaga har ikki oyda korxonaga tomonidan 100 000 so'mdan mukofot puli ajratilishi belgilangan. *2-ildagi jadvalda korxonaning ishchilar ro'yhati ko'rsatib o'tiladi.*

MARKETING REJASI

Bugungi kunda respublikamizda xususiy tadbirkorlik keng rivojlangan bo'lib, turli xil yo'nalishlarda aholiga maishiy xizmat ko'rsatuvchi korxonalar mavjud.

Korxonaga tomonidan bugungi kundagi bozor holati bo'yicha avtomobillarga xizmat ko'rsatuvchi raqobatdosh korxonalarining ayrim xizmat turlari hamda ularning narxlarini o'rganib chiqildi. *3-ildagi jadvalda raqobatdosh korxonalarining narxlari hamda korxonaning imtiyozli narxlari ko'rsatib o'tiladi.*

Ma'lumki, har bir tadbirkor o'z faoliyatini boshlashdan avval bozor holatini o'rganib chiqadi. Korxonaga rahbariyati tomonidan ham bugungi kunda aholiga maishiy xizmat ko'rsatuvchi korxonalarining bir kunlik ish faoliyati o'rganib chiqilganda, jami bir kunda o'rtacha 210 000 so'mlik xizmat ko'rsatishi aniqlandi.

Loyihani amalga oshirish jarayonida mavjud raqobatchilarni o'rganish, ularning ustunlik va kamchilik tomonlarini, ularning bozordagi holatlarini, harakatlarini, mijozlar bilan muomlasini, reklama faoliyatini, umuman olganda umumiy xizmat ko'rsatish jarayonini o'rganib, tahlil qilib, ana shu natijalarga asosan ish yuritish juda muhimdir. Chunki, hozirgi bozor munosabatlari shakllanib, rivojlanib borayotgan bir paytda, raqobatchilarga nisbatan e'tiborsiz harakat qilish salbiy natijalarni keltirib chiqarishi, hususan mijozlar sonining kamayib ketishiga olib kelishi mumkin.

Shu boisdan mazkur loyihani amalga oshirishda raqobatchilar faoliyatini o'rganib, tahlil qilib borishga alohida e'tibor qaratiladi.

Korxonaga yuqorida aytib o'tilganidek, o'zining doimiy mijozlari bo'lganligi, korxonaga tomonidan ko'rsatilgan xizmatlar uchun mijozlar istagan usulda to'lovlarni amalga oshirishlari mumkinligi sababli boshqa korxonalardan ustun turadi.

Bundan tashqari korxonaga tomonidan bugungi kundagi bozor holatini o'rganishi natijasida shu narsa aniq bo'ldiki, yangi tashkil etilayotgan korxonalar tez fursatda ichki bozorda o'z o'rinlarini egallash maqsadida turli reklamalarga alohida e'tibor qaratganlar.

Iqtisodiyotning qaysi yo'nalishida bo'lishidan qat'iy nazar mahsulot va xizmatlarini rivojlantirishda reklama alohida o'rin egallaydi. Korxonaga ushbu xarajatlarni qoplash maqsadida yana bir yangi usulni ishlab chiqdi.

Bugungi kunda tuman va tuman atrofiga bir qancha o'byekt taksio faoliyati bo'yicha faoliyat olib borayotgan korxonalar mavjud bo'lib, bu korxonalar tizimida 20-30 nafar taksi hadovchilari faoliyat ko'rsatib keladilar. Korxonalar mijozlardan buyurtma olganligi sababli har bir buyurtmaning 30% korxonalar ulushi hisoblanadi.

Korxonalar farqli o'laroq o'z a'zolariga mijozlardan buyurtma oladi, lekin 30% li buyurtma haqini o'rniga mijozlar korxonalar faoliyatini boshqa haydovchilarga reklama tarzida tavsiya etadilar. Bu esa korxonalar mijozlar sonini ortishiga olib keladigan yana bir qulay vaziyatdir.

Korxonalar o'z xizmatlarini samarali va sifatli bajarilishini hamda a'zolar bilan o'z vaqtida hisob kitob ishlarini amalga oshirish, yuzaga keladigan raqobatdoshlikdagi ustunlikni ushlab turish va korxonalar faoliyatini kengaytirish maqsadida korxonalar muntazam ravishda quyidagi holatlarni nazoratiga olishni rejalashtirgan, jumaldan:

- *Bozor holatini muntazam ravishda o'rganib turish;*
- *Hamkorlarning iqtisodiy holatidan xabardor bo'lib turish;*
- *Reklama faoliyatini rivojlantirish va boshqa holatlarni nazoratdan chetda qoldirmaslik muhim ahamiyat kasb etadi.*

O'rganilgan bozor holati va boshqa ma'lumotlarga qaraganda bugungi kunda viloyatda jami 500 mingga yaqin transport harakatda bo'lib, shulardan 18 mingga yaqini yo'nalishtirish taksi faoliyatini bilan shug'ullanib keladi.

Korxonalar bir oyda o'rtacha miqdorda jami 75 ta transportni a'zo qilishga erishsa, korxonalar hisob raqamiga a'zolikni o'zidan jami 1 261 687 so'm a'zolik badali kelib tushadi. *4-ildagi jadvalda korxonalar tomonidan ko'rsatiladigan asosiy xizmat turlarini bir kunlik tushumi ko'rsatib o'tiladi.*

Demak, korxonalar bir kunda jami o'rtacha hisobda 36 ta transportga 102 660 so'mlik xizmat ko'rsatadi. *5-ildagi jadvalda korxonalar tomonidan ko'rsatiladigan asosiy xizmat turlarini oylik, choraklik hamda yillik tushumi ko'rsatib o'tiladi.*

Demak, korxonalar bir oylik tushumi o'rtacha 3 920 925 so'mni tashkil etsa, bir choraklik tushumi 11 762 775, yillik tushumi esa 47 051 100 so'mni tashkil etadi.

Umumiy faoliyatni tashkil etish hamda uni bevosita amalga oshirish jarayonida yuqoridagi bosqichlarning qay darajada sifatli va to'g'ri ravishda amalga oshirilib borilishi bevosita faoliyat natijalariga o'z ta'sirini ko'rsatadi. Shu sababdan ushbu bosqichlarning amalga oshirilishi korxonalar rahbarining bevosita o'zi tomonidan boshqarilib, doimiy ravishda nazorat qilib boriladi.

KORXONALAR XARAJATLARI

Iqtisodiy rivojlanishning barcha sohalarida ma'lum darajada xarajatlar bo'lgani kabi korxonalar rivojlanishida ham bir qator xarajatlar yuzaga keladi. Korxonalar loyihani amalga oshirishdan avval bugungi kundagi bozor holatini o'rganib chiqishga qaror qilgan. Bunga ko'ra korxonalar o'z xarajatlarini qisqartirishi uchun quyidagi imkoniyatlardan foydalangan ya'ni:

- *Sotib olinayotgan texnologiyalar yangi va zamonaviyligi;*
- *Haydovchilar bilan tuzilgan shartnomada ko'rsatilganidek har bir transport bir oyda bir marotaba eng kam ish haqining yarim barobari miqdorida "a'zolik" badali to'laydilar;*
- *Korxonalar a'zolari bo'lganligi sababli muntazam ravishda ish bilan ta'minlanadi.*

Barchaga ma'lumki, mahsulot yoki xizmatning tannarxi uning xarajatlariga bevosita bog'liqdir. Shuning uchun korxonalar o'z imkoniyatlaridan kelib chiqqan holda imkon qadar xarajatlarini qisqartirishi natijasida yangi ishchi o'rinlarini yaratish, viloyatdagi boshqa hududlarda ham o'z faoliyatini kengaytirishni rejalashtirgan.

Quyidagi jadvalda korxonalar loyihani amalga oshirishidagi xarajatlar ko'rsatib o'tiladi.

Korxonaning oylik xarajatlari

№	Ko'rsatkichlar	Oylik xarajatlar
1	Ish haqi	2 300 000
2	Umumiy soliqlar	313 674
3	Kommunal to'lovlar	50 000
4	Boshqa xarajatlar	100 000
5	Mukofot puli	269 160
	Jami:	3 232 834

Korxonaning choraklik xarajatlari

№	Ko'rsatkichlar	Choraklik xarajatlar
1	Ish haqi	6 900 000
2	Umumiy soliklar	941 022
3	Kommunal tulovlar	450 000
4	Boshqa xarajatlar	600 000
5	Mukofot puli	807 480
	Jami:	9 698 502

Korxonaning yillik xarajatlari

№	Ko'rsatkichlar	Yillik xarajatlar
1	Ish haqi	27 600 000
2	Umumiy soliqlar	3 764 088
3	Kommunal to'lovlar	1 800 000
4	Boshqa xarajatlar	2 400 000
5	Mukofot puli	3 229 920
	Jami	38 794 008

Demak, korxonaning bir yillik xarajati o'rtacha 38 794 008 so'mni tashkil etadi. 6-ildagi jadvalda korxonaning umumiy xarajatlari ko'rsatilib o'tadi.

1-ilova

№	Xizmatlar nomi	Raqobatdosh korxonalar narxi	Korxonaning narxi	Imtiyoz
1	Razval	3 000	2 100	900 (30%)
2	Balansirovka	7 000	4 900	2 100 (30%)
3	Kamer taʼmirlash	1 500	1050	450 (30%)
4	Xodovoy	80 000	56 000	24 000 (30%)
5	Elektr xizmatlari (1kunlik urta hisobda)	20 000	14 000	6 000 (30%)
6	Boshka mayda xizmatlar	20 000	14 000	6 000 (30%)

*(soʻmda)***2-ilova***(soʻmda)*

№	Mahsulot yoki xizmatlar nomi	Soni	Umumiy qiymati	Davlat nomi	Kredit hisobidan	Oʻz mablagʻi	Jami
1	Razval	1	9 000 000	Xitoy	9 000 000	-	9000000
2	Balansirovka	1	3 000 000	Xitoy	3 000 000	-	3000000
3	Disk taʼmirlagich	1	7 000 000	Xitoy	7 021 100		7000000
4	Avto podyomnik	1	4 000 000	Xitoy	4 000 000	-	4000000
5	Kurilish ishlari	3	10000000	-	-	10000000	10000000
6	Boshka xarajatlar yaʼni ustaxona uchun zarur jixozlar (klyuch, ombir va boshqalar.)		7 978 900	-	-	7978900	7978900
Jami:		7	41000000		23021100	17978900	41000000

3-ilova*(soʻmda)*

№	Ishchilar lavozimi	Soni	Oylik ish haqi	Mukofot puli
1	Rahbar	1	300 000	-
2	Operator	1	200 000	33 645
3	Razval ustasi	2	400 000	67 290
4	Balansirovka ustasi	2	400 000	67 290
5	Elektrik	1	200 000	33645
6	Motor ustasi	2	400 000	67290
Jami:		9	2 300 000	269 160

4-ilova

**KORXONANING OYLIK, CHORAKLIK HAMDA
YILLIK TUSHUMLAR KO'RSATKICHI**

(so'mda)

№	Xizmatlar nomi	Mijozlar soni	Xizmatlar narxi
1	Razval	8	16 800
2	Balansirovka	8	39 200
3	Elektr xizmatlari (1 kunlik urta hisobda)	4	14 000
4	Xodovoy	1	18 660
5	Boshqa mayda xizmatlar	15	14 000
Jami:		36	102 660

5-ilova

(so'mda)

№	Xizmatlar nomi	Oylik	Choraklik	Yillik
1	Razval	315 000	945 000	3 780 000
2	Balansirovka	735 000	2 205 000	8 820 000
3	Elektr xizmatlari (1 kunlik urta hisobda)	420 000	1 260 000	5 040 000
4	Xodovoy	559 800	1 679 400	6 717 600
5	Boshka mayda xizmatlar	420 000	1 260 000	5 040 000
6	Aʼzolik badali	1 261 687	3 785 062	15 140 250
Jami:		3 711 487	11 134 462	44 537 848

KORXONANING 1-YIL XARAJATLAR KO'RSATKICHI*(so'mda)*

№	Ko'rsatkichlar	II-chorak	III-chorak	IV-chorak	1 yillik
1	Tushum	11 134 462	11 134 462	11 134 462	33 403 386
2	Soliq	941 022	941 022	941 022	2 823 066
3	Ish haqi	6 900 000	6 900 000	6 900 000	20 700 000
4	Mukofot puli	807 480	807 480	807 480	2 422 440
5	Kommunal tulovlar	450 000	450 000	450 000	1 350 000
6	Boshqa xarajatlar	600 000	600 000	600 000	1 800 000
7	Sof foyda	1 435 960	1 435 960	1 435 960	4 307 880

KORXONANING 2-YIL XARAJATLAR KO'RSATKICHI

№	Ko'rsatkichlar	I chorak	II-chorak	III-chorak	IV-chorak	Yillik
1	Tushum	11 134 462	11 134 462	11 134 462	11 134 462	44 537 848
2	Soliq	941 022	941 022	941 022	941 022	3 764 088
3	Ish haqi	6 900 000	6 900 000	6 900 000	6 900 000	27 600 000
4	Mukofot puli	807 480	807 480	807 480	807 480	3 229 920
5	Kommunal tulovlar	450 000	450 000	450 000	450 000	1 800 000
6	Boshqa xarajatlar	600 000	600 000	600 000	600 000	2 400 000
7	Sof foyda	1 435 960	1 435 960	1 435 960	1 435 960	5 743 840

KORXONANING 3-YIL XARAJATLAR KO'RSATKICHI

№	Ko'rsatkichlar	I chorak	II-chorak	III-chorak	IV-chorak	Jami 2012
1	Tushum	11 134 462	11 134 462	11 134 462	11 134 462	44 537
2	Soliq	941 022	941 022	941 022	941 022	3 764 088
3	Ish haqi	6 900 000	6 900 000	6 900 000	6 900 000	27 600
4	Mukofot puli	807 480	807 480	807 480	807 480	3 229 920
5	Kommunal tulovlar	450 000	450 000	450 000	450 000	1 800 000
6	Boshqa xarajatlar	600 000	600 000	600 000	600 000	2 400 000
7	Sof foyda	1 435 960	1 435 960	1 435 960	1 435 960	5 743 840

XULOSA

Barcha hisob-kitoblarga tayanib shuni xulosa qilib aytish mumkinki, korxonada tomonidan taklif etilayotgan ushbu loyihani amalga oshirish uchun bankdan olingan kredit evaziga 3 yilda 122 479 082 soʻm tushum hisobiga mavjud boʻlgan umumiy xarajatlarga 106 683 522 soʻm toʻlash bilan birga 15 795 560 soʻm miqdorda sof daromad oladi. Shu bilan birga korxonada oʻzining faoliyatini kengaytirish maqsadida yangi zamonaviy oʻavtoyuvisho shaxobchasini ochadi.

Tadbirkor oʻz faoliyatidan olgan daromadlari evaziga kelajakda oʻz ish faoliyat turlari va koʻlamini yanada kengaytirishni maqsad qilgan. Bu esa yangidan-yangi ish oʻrinlari tashkil etilishiga, aholiga sifatli servis xizmatlari koʻrsatish sohasining yanada rivojlanishiga xizmat qiladi.

Kreditni qaytarish rejasi

Oylar	Davr boshiga kredit tani	Qaytariladigan kredit tani	% toʻlovlari	Jami toʻlov	Davr oxiriga kredit qoldigʻi
1	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
2	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
3	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
4	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
5	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
6	23 021 100	0	191843	191843	23 021 100
7	23 021 100	767370	191843	959213	22 253 730
8	22 253 730	767370	185448	952818	21 486 360
9	21 486 360	767370	179053	946423	20 718 990
10	20 718 990	767370	172658	940028	19 951 620
11	19 951 620	767370	166264	933634	19 184 250
12	19 184 250	767370	159869	927239	18 416 880
13	18 416 880	767370	153474	920844	17 649 510
14	17 649 510	767370	147079	914449	16 882 140
15	16 882 140	767370	140685	908055	16 114 770
16	16 114 770	767370	134290	901660	15 347 400
17	15 347 400	767370	127895	895265	14 580 030
18	14 580 030	767370	121500	888870	13 812 660
19	13 812 660	767370	115106	882476	13 045 290
20	13 045 290	767370	108711	876081	12 277 920
21	12 277 920	767370	102316	869686	11 510 550
22	11 510 550	767370	95921	863291	10 743 180
23	10 743 180	767370	89527	856897	9 975 810
24	9 975 810	767370	83132	850502	9 208 440
25	9 208 440	767370	76737	844107	8 441 070
26	8 441 070	767370	70342	837712	7 673 700
27	7 673 700	767370	63948	831318	6 906 330
28	6 906 330	767370	57553	824923	6 138 960
29	6 138 960	767370	51158	818528	5 371 590
30	5 371 590	767370	44763	812133	4 604 220
31	4 604 220	767370	38369	805739	3 836 850
32	3 836 850	767370	31974	799344	3 069 480
33	3 069 480	767370	25579	792949	2 302 110
34	2 302 110	767370	19184	786554	1 534 740
35	1 534 740	767370	12790	780160	767 370
36	767 370	767370	6395	773765	0

**AVTOMOBILLARNI YUVISH SHAXOBCHASINI
TASHKIL ETISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

REZUME

õ_____ö MCHJ avtomobillarni yuvish servisini yoʻlga qoʻyish maqsadida tashkil qilingan.

Texnologik tavsif: Bunda avtomobil egalariga sifatli va tezkor xizmat koʻrsatish uchun Xitoyning Yancheng Jingwei Int'l Group Co., Ltd. Jiangsu, China (Mainland) firmasi tomonidan yaratilgan, BD-TX380B, BD-TX380G, barcha talablarga javob beradigan avtomobil yuvish qurilmasidan foydalaniladi.

Amaldagi xizmat koʻrsatish quvvati: Bir transport vositasiga 70 litr suv va kimyoviy yuvish vositalari (yuvish kukuni va palirovka) sarflagan holda soatiga 60 (oltmish) ta avtomobil vositasini yuvish imkoniga ega boʻlamiz.

Rejadagi xizmat koʻrsatish hajmi: Kredit orqali jalb qilingan summa orqali yiliga 12 000 ta avtomashinaga xizmat koʻrsatish orqali 57 860 00 soʻm daromadga erishish.

Xizmat koʻrsatish koʻlami (hudud): Jarqoʻrgʻon tumani va boshqalar.

Umumiy qiymat: Loyihaning umumiy qiymati 40.000.000 soʻm.

Ishchi tarkibi: Kasb ó hunar kolleji bitiruvchilari.

Raqobatchilik: Past bahodagi xizmatlarni taklif qilgan holda boshqa raqobatchilarni narx borasida ortda qoldirib yuqori sifatli va tezkor xizmat koʻrsatish orqali sektorni egallash.

Loyihaning oʻzini qoplash muddati: Kredit muddati ó 3 yil

UMUMIY TAVSIF

õ_____ö MChJning ish faoliyatidan koʻzlagan asosiy maqsadi hududdagi avtotransport vositalariga qulay va tezkor xizmat koʻrsatish orqali isteʼmolchilar ehtiyojlarini qondirish. Yuqoridagi maqsadga muvofiq õ_____ö MChJ quyidagilarni amalga oshiradi:

- *yengil avtomobil va mini avtobuslarga xizmat koʻrsatish*
- *xizmat koʻrsatishdan tushgan mablagʻ bilan “_____” MChJ faoliyatini kengaytirish.*

Avtomobil yuvish avtomotik tuneli:

- *yuqori bosimli suv purkagich (35kg/kv.cm)*
- *tozalash chetkasi*
- *quritish blokidan iborat*

Bularning barchasi yaxlit konveyrni tashkil qiladi.

Yuqori sifatli qurilma yordamida qoʻshimcha qoʻl mehnatidan foydalanmasdan yuqori samaradorlikka erishish mumkin.

SERVIS TAHLILI

Rivojlanish dasturiga muvofiq yengil avtomobillar va mini avtobuslarga xizmat koʻrsatish rejalashtirilgan.

№	Xizmat koʻrsatiladigan avto turi	% (foiz) hisobida
1	Yengil avtomobillar	80
2	Miniavtobus	20

Ob'ektlarning bunday nisbatda olinishi tasodifan emas. Chunki hududdagi avtotransport vositalarining ko'pchiligini yengil avtomobillar tashkil qiladi. Shu sababdan ham faoliyat turidan keladigan asosiy foyda yengil avtomashinalarga xizmat ko'rsatishdan keladi.

Bu texnologiya asosida xizmat ko'rsatish hududdagi, ya'ni Jarqo'rg'on tumanida joylashgan boshqa avtomobil yuvish shahobchalariga nisbatan quyidagi ustunliklarga ega:

Yuqori sifat hamda tezkor xizmat ko'rsatish. Avtomobillarni yuvishda foydalaniladigan ushbu qurilma zamonaviy hamda yuqori unumdorlik koeffitsientiga ega hisoblanadi. Shu tufayli yuvish jarayonida hech qanday uzilish yoki nuqsonlar kuzatilmaydi. Unumdorlik nuqtai nazaridan esa yaqqol ajralib turuvchi ko'rsatkich bu ó avtomatik tunnel soatiga 60 ta transport vositasini yuvish imkoniyatining mavjudligidir.

Shu jihatdan ko'rsatilayotgan xizmat barcha standartlarga to'ldiq javob bera oladi va mahalliy iste'molchilarning talablariga mos.

Arzon narxlar va qulay to'lov tizimi. Yuqori sifatli texnologiyadan foydalanish natijasida, xizmat ko'rsatish tannarxi boshqa mahalliy avtoyuvish shahobchalaridagiga nisbatan 80-100% gacha qisqaradi. Shu sababdan ushbu xizmatni taklif etishda boshlang'ich narx ham yuvish xizmati o'rtacha narxidan 20 % gacha arzonlashtiriladi, lekin sifat ko'rsatkichi birinchi o'ringa qoladi.

Mos ravishda asosiy marketing strategiyasi ó narx borasida raqobatlashish bo'ladi.

Yuqorida ko'rsatilgan uchta omil, ayniqsa oxirgisi, ya'ni narx borasida raqobatlashish yuqori darajadagi raqobatbardoshlikni ta'minlaydi.

Yana bir muhim omil sifatida to'dovlarning xohlagan usulda amalga oshirilishini ko'rsatib o'tish mumkin, ya'ni naqd pul va bank plastik kartochkalari orqali. Shu bilan birga avtoyuvish shahobchasi mijozlari uchun talon tizimi tashkil etilishi ham rejalashtirilgan.

MARKETING

Bozor tahlili: Marketing tahlili natijalari asosi sifatida hudud aholisining avtoyuvish xizmatiga bo'lgan ehtiyojini ko'rsatib o'tish mumkin. Bugungi kunda ushbu xizmatlar bozoridagi yalpi taklif iste'molchilar tomonidan bildirilayotgan talabning faqat 55-60% nigina qoplay oladi, shu bilan birga, hududda aholi tomonidan avtotransport vositalarini sotib olish hajmi ham yildan-yilga oshmoqda.

Bundan ko'rinib turibdiki, aholining ko'pchilik qismida ehtiyojlarni cheklab qo'yuvchi bir qancha omillar mavjud. Bulardan eng asosiysi qilib aholi daromadlarining o'rtacha va undan ham pasligini ko'rsatishimiz mumkin. Shu sababdan ó _____ ö MChJ tomonidan taklif qilinayotgan narx o'rtacha bozor narxidan 10-15% ga arzon, bu esa o'z navbatida real talabning 15-20% ga oshishini bildiradi va endilikda aholining deyarli barcha qatlami ushbu xizmat turidan foydalanishi mumkin.

ó _____ ö MChJ taklif qlinadigan xizmat turi orqali muntazam va barqaror foydaga erish hamda ushbu xizmat ko'rsatish sektorining 25-30 % ga davogarlik qiladi.

Raqobatchilar tahlili: Jarqo'rg'on tumanida avtoyuvish xizmatini ko'rsatuvchi 5 ta avtoyuvish shahobchalari faoliyat ko'rsatmoqda. Bularning faqat 2 tasi potensial raqobatchi bo'la oladi. Shunga muvofiq ko'rsatiladigan xizmatlar iqtisodiy jihatdan asoslangan rejaga muvofiq olib boriladi.

XIZMAT KO'RSATISHNI TASHKIL ETISH

Avtoyuvish shahobchasi yuqori tezlikda va sifatli xizmat ko'rsatuvchi avtomatik tunnel qurilmasidan iborat. Texnologik liniya va foydalaniladigan agregatlar tarkibi quyidagi jadvalda ko'rsatilgan.

№	Qurilma va agregatlar	Miqdori	Bahosi (so'mda)	Umumiy qiymati
1	BD-TX380B	1 dona	39.100.000	39.100.000
2	Suv			400.000
3	Maxsus kimyoviy poroshok	1 tonna	500.000	500.000
Jami:				40.000.000

MOLIYAVIY - REJA

Samarali xizmat ko'rsatish sur'atlarini ta'minlash maqsadida jalb qilingan bank kreditlari quyidagicha taqsimlangan.

№	Qurilma va agregatlar	mln.so'm
1	Avtoyuvish qurilmasi	39.100.000
2	Boshqalar	900.000
Jami:		40.000.000

Amaldagi qurilma quvvati bilan 1 oy davomida ko'rsatiladigan xizmat

№	Xizmat turi	Baho (1 ta avto)	Servis hajmi	Foyda
1	Yengil avtomashinalar	6000	800	4.000.000
2	Mini avtobuslar.	6300	200	1.260.000
Jami:			1000	5.260.000

Avtotransportni yuvish tannarxi

№	Tannarx tarkibi	Summa (so'm)
1	Suv (maxsus tarkibli)	50
2	Mehnat uchun ish haqi	600
3	Sug'urta ajratmalari	80
4	Boshqa xarajatlar (elektroenergiya, ehtiyot qismlar)	576
5.	Amortizatsiya	1.300
Jami:		2.606
O'rtacha xizmat haqi:		6.000
Foyda:		3.394

MEHNAT UCHUN ISH HAQI

	Miqdor	Oylik ish haqi miqdori	Yillik ish haqi fondi
Avtoyuvish shaxobchasi ishchilar	3	200 000	7 200 000
Direktor	1	300 000	3 600 000
Buxgalter	1	125 000	1 500 000
Jami:	5		12 300 000

XULOSA

õ_____ö MChJ ushbu xizmat ko'rsatish faoliyat turi orqali tumanimiz aholisiga qulay va zamonaviy servis xizmatlarini taklif qiladi. õ_____ö MChJ ma'muriyati o'z xizmat ko'rsatishdan tushgan foyda orqali kelgusida o'z faoliyat turlarini kengaytirishni maqsad qilgan. Ushbu loyihani amalga oshirish orqali 5 kishilik ishchi o'rni tashkil etish ko'zlanmoqda. Servisga qo'shimcha xizmatlarni kiritish va eng asosiysi sifatli xizmat ko'rsatish ustuvor vazifa qilib belgilangan.

Xizmat ko'rsatish sohasining ushbu faoliyat turi sektoriga nazar soladigan bo'ssak tahminan 40-45% ga teng miqdordagi to'yinmagan talabni ko'rishimiz mumkin. Shuni inobatga olgan holda servis holatini yanada takomillashtirish va kelgusida barcha iste'molchilarga to'daqonli, barcha talablarga javob beradigan, arzon va qulay servis xizmatini taklif etish ko'zda tutilgan.

õ_____ö MChJ kelgusida keladigan daromad hisobidan yangi faoliyat yo'nalishini tashkil etish hamda 5-12 bo'sh ish o'rinlarini tashkil etishni maqsad qilgan.

KREDITNI QAYTARISH REJASI

Kredit summasi: 30.000.000			Imtiyozli davri: 6 oy		
Kredit foizi: 6 %			Muddati (oy): 36		
Oylar	Asosiy qarz qoldig`i	Qarzning qaytarilishi	Foizi	Jami	Qoldiq
1	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
2	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
3	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
4	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
5	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
6	30 000 000	0	150000	150000	30 000 000
7	30 000 000	1000000	150000	1150000	29 000 000
8	29 000 000	1000000	145000	1145000	28 000 000
9	28 000 000	1000000	140000	1140000	27 000 000
10	27 000 000	1000000	135000	1135000	26 000 000
11	26 000 000	1000000	130000	1130000	25 000 000
12	25 000 000	1000000	125000	1125000	24 000 000
13	24 000 000	1000000	120000	1120000	23 000 000
14	23 000 000	1000000	115000	1115000	22 000 000
15	22 000 000	1000000	110000	1110000	21 000 000
16	21 000 000	1000000	105000	1105000	20 000 000
17	20 000 000	1000000	100000	1100000	19 000 000
18	19 000 000	1000000	95000	1095000	18 000 000
19	18 000 000	1000000	90000	1090000	17 000 000
20	17 000 000	1000000	85000	1085000	16 000 000
21	16 000 000	1000000	80000	1080000	15 000 000
22	15 000 000	1000000	75000	1075000	14 000 000
23	14 000 000	1000000	70000	1070000	13 000 000
24	13 000 000	1000000	65000	1065000	12 000 000
25	12 000 000	1000000	60000	1060000	11 000 000
26	11 000 000	1000000	55000	1055000	10 000 000
27	10 000 000	1000000	50000	1050000	9 000 000
28	9 000 000	1000000	45000	1045000	8 000 000
29	8 000 000	1000000	40000	1040000	7 000 000
30	7 000 000	1000000	35000	1035000	6 000 000
31	6 000 000	1000000	30000	1030000	5 000 000
32	5 000 000	1000000	25000	1025000	4 000 000
33	4 000 000	1000000	20000	1020000	3 000 000
34	3 000 000	1000000	15000	1015000	2 000 000
35	2 000 000	1000000	10000	1010000	1 000 000
36	1 000 000	1000000	5000	1005000	0

Takrorlash uchun savol va topshiriqlar

1. Vannaxona to`shamalarini ishlab chiqarish loyihasida narx qo`yish tizimining qanday usulidan foydalanish rejalashtirilgan?
2. Chorvachilikni tashkil etish loyihasining SWOT tahlilini aytib bering.
3. WiFi internet xizmatini tashkil etish loyihasida olinadigan kredit mablag`darining qanday maqsadlarga sarflanishi ko`zda tutilgan?
4. Tomchilab sug`orish loyihasining segmentlarini sanab bering.
5. Kompyuter xizmatini tashkil etish loyihasida rejalashtirilgan xizmat ko`rsatish rejasini tushuntirib bering.
6. Avtomobillarni yuvish shaxobchasini tashkil etish loyihasining marketing tahlilida nimalar nazarda tutilgan?
7. Aholini sifatli go`sht mahsulotlari bilan ta`minlash loyihasida rejalashtirilgan 1 kunlik ozuqa ratsioni kolkulyatsiyasini tushuntirib bering.
8. Tikuvchilik xizmatini tashkil etish loyihasida qanday yuridik maqom bo`yicha davlat ro`yhatidan o`tish rejalashtirilgan?
9. Non va non mahsulotlarini ishlab chiqarish loyihasining so`ngi moliyaviy natijalar rejasida nimalar nazarda tutilgan?
10. O`quv markazi loyihasining daromadlar rejasini tushuntirib bering.
11. Parrandachilikni tashkil etish loyihasida bir bosh tovuq uchun 1 kunlik ozuqa kolkulyatsiyasini aytib bering.
12. Sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish loyihasining daromadlar rejasini tushuntirib bering.
13. Ko`chatchilikni tashkil etish loyihasida olinadigan kredit mablag`dari qanday maqsadlarga yo`naltirilishi rejalashtirilgan?
14. Issiqxonachilikni tashkil etish loyihasida yetishtiriladigan mahsulotlar tannarxini ishlab chiqilishini tushuntirib bering.
15. Qondolat mahsulotlarini ishlab chiqarish loyihasining ishlab chiqarish rejasini tushuntirib bering.
16. Plastmasa mahsulotlarini qayta ishlash loyihasining amortizatsiya ajratmalari rejasini tushuntirib bering.
17. Qishgi kiyim va paltolar ishlab chiqarish loyihasining ishlab chiqarish xarajatlari loyihasini tushuntirib bering.
18. Makaron ishlab chiqarishni tashkil etish loyihasining SWOT tahlilini tushuntirib bering.
19. Oziq-ovqat do`konini tashkil etish loyihasining rejalashtirilgan daromad rejasi tushuntirib bering.
20. Adras matosini ishlab chiqarish loyihasini ishlab chiqarish rejasini tasniflang.

TADBIRKORLIK FAOLIYATIGA OID ATAMALAR

AGROBIZNES ô d ganda: 1) qishloq xo`jaligidagi bizn s tushuniladi. K ng ma'noda, bunga qishloq xo`jaligi bilan shug`ullanuvchi bizn s turlari kiradi; 2) *A.* - qishloq xo`jaligi sohasidagi biznesdir, u bozor tizimini tarkibiy qismini tashkil etadi. Bunda qishloq xo`jaligi bilan bog`liq biznes turlari kiradi.

AKTSIYA — ktsiyad rlik j miyati t m nid n chiq riluvchi h md uning eg si, ktsiyad rlik j miyatining `z sig j miyatni b shq rish v f yd d n divid nd lish huquqini b ruvchi qimm tb h q g` z.

AKTSIYADORLIK KAPITALI — ktsiyad rlik j miyatining s siy k pit li, uning h jmi Niz md b lgil b b ril di. Q rzg ling n m bl g`l r v ktsiya chiq rish his big sh kll ntiril di.

AMORTIZATSIYA — s siy f ndl r qiym tini st -s kinlik bil n ul r yord mid ishl b chiq riluvchi m hsul t yoki izm tl rg o`tk zilishi; m bl g`l rning m qs dli r vishd j mg` rilishi v k yinch lik eskirg n s siy f ndl rning o`rnini q pl shg ishl tilishi.

AMORTIZATSIYA VOSITALARI — k r n s siy f ndl rini s ql sh v yangil sh uchun m sus jr tiluvchi m liyaviy v sit l r.

AMORTIZATSIYA FONDI — s siy f ndl rni ddiy v k ng ytirilg n t rzd t kr r ishl b chiq rishg mo`lj ll ng n pul m bl g`l ri.

ASOSIY ISHLAB CHIQRISH FONDLARI — m hsul t ishl b chiq rishd f yd l niluvchi m hn t v sit l ri (bin l r, insh tl r, qurilm v sb b-uskun l r, tr n sp rt v sit l ri v h k z). Ul r uz q mudd t izm t ko`rs tib, ishl b chiq rish j r yonid o`zining n tur l sh klini s ql b q l di h md o`z qiym tini eskirish m b ynid st -s kinlik bil n t yyor m hsul tg o`tk z di. K pit l qo`yilm l r his big to`ldiril di.

ASOSIY FONDLARNING ESKIRISHI — s siy f ndl rning (bin l r, qurilm l r v b shq m hn t v sit l rining) st -s kinlik bil n f yd li ususiyatl rini yo`q tishi. s siy ishl b chiq rish f ndl ri eskirishining jism niy v m `n viy turl ri m vjud.

AYLANMA ISHLAB CHIQRISH FONDLARI — ishl b chiq rishd f yd l niluvchi m hn t pr dm tl ri (m shyo, m t ri ll r, o`r v m t ri ll ri, t `mirl sh uchun ehtiyot qisml r v h k z). H r bir ishl b chiq rish tsiklid to`liq s rfl n di h md k r n ning yl nm m bl g`l ri his big s tib lin di.

AYLANMA MABLAG`LAR — ishl b chiq rish z hir l ri, tug ll nm g n ishl b chiq rish, t yyor m hsul t, yangi m hsul tni o`zl shtirish r j tl ri, k lgusi d vr r j tl rig s rfl nuvchi k r n m bl g`l rining pul sh klid if d l nishi.

BANK ô 1) qonunlarda nazarda tutilgan bank faoliyati bilan shug`ullanuvchi tijorat tashkiloti. Bank yuridik shaxs hisoblanib, o`z mulkiga, o`z nomidan mulkiy va mulkiy bo`lmagan huquqlarga ega va bu huquqlarni bevosita o`zi amalga oshira oladi, shuningdek, sud jarayonlarida daovogar va javobgar sifatida ishtirok etishi mumkin.

Bank quyidagi faoliyati turlari bilan shug`ullana oladi:

a) yuridik va jismoniy shaxslardan omonatlar qabul qilish hamda bu mablag`lardan kredit berish yoki investisiyalar uchun foydalanish;

b) to`lovlarni amalga oshirish;

v) yuridik va jismoniy shaxslarga boshqa turdagi bank va kredin xizmatlarini ko`rsatish.

O`zbekiston Respublikasida bank tashkil etish va banklar faoliyatini yo`lga quyish masalalari O`zbekiston Respublikasining o`Banklar va bank faoliyati to`g`risida o`gi Qonuni bilan tartibga solinadi; 2) *B.* o`yuridik va jismoniy shaxslarning vaqtincha bo`sh pul mablag`larini bir joyga to`plovchi va uzluksiz aylanib turushini ta'minlovchi, korxonalar va umuman pulga muhtojlarga kredit, ssuda b`ruvchi, tomonlar o`rtasida to`lov va boshqa hisob-kitob ishlarida vositachilik qilib turuvchi, oltin va ch`t el valutasini bilan bog`liq o`p ratsiyalarni bajaruvchi kredit-moliya muassasi. *B.* pul qo`yuvchilarga ma'lum foiz to`lab, qarz olganlardan yuqoriroq foiz stavkasini undiradi va ana shu foizlar o`rtasidagi farq bank foydasi hisoblanadi; 3) *B.*- bu tijorat tashkiloti bo`lib, yuridik va jismoniy shaxslardan omonatlarni qabul qilish, olingan mablag`lardan o`z tavakkalchiligi va xatari ostida kreditlash yoki investitsiyalash, shuningdek, to`lovlarni amalga oshirish uchun foydalanadigan yuridik shaxslardir, yoki boshqacha qilib aytganda, bank bu pul mablag`larini yig`uvchi, saqlab b`ruvchi, kredit-hisob va boshqa vositachilik o`p ratsiyalarini bajaruvchi muassasadir.

BANKROTLIK (*nem.*) o` 1) qarzdorning sud tomonidan tan olingan to`lovga qodir emasligi. Qarzdorning mulkini boshqarish sud qarori bo`yicha kreditor manfaatini uchun amalga oshiriladi. Ihtiyoriy bankrotlik sudga qarzdorning o`zining bergan arizasi bilan bog`liq holda vujudga keladi. Majburiy bankrotlik esa kreditorlarning sudga murojaat qilishi bilan bog`liq. Bankrotlik to`g`risidagi qonun kreditorlarning holatini yengillatish moddalarini o`z ichiga oladi. Faoliyat qilish muddati tugagan, obligatsiyalarni sotib olishga qurbib o`lmagan korporatsiyalarga oldingi boshqaruvchi rahbarligida yoki vasiy nazorati ostida reorganizatsiya o`tkazishga, qarzdor hajmi yoki shaklini kamaytirishga ruxsat beriladi. Qarzdorlarga qonun asosida o`z kreditorlari bilan bitim tuzish va qarzlarni uzishga imkon beriladi; 2) *B.*- korxonalar faoliyatlarining to`lov qobiliyatlarini yo`qotganliklari uchun majburiy to`xtatilishi. U korxonalarining qarz majburiyatlarini to`lay olmasliklarida ifodalanadi va bunday holatlarda korxonalar faoliyati to`xtatilib, uning mulki kreditorlar talablarini qondirish uchun sotib yuboriladi.

BANKROTLIK RISKLARI - tadbirlar tomonidan xususiy kapitalini butkul yo`qotish xavfi.

BALANS — bir n-bir h`l tning`l hid`t m`nl rini`t qq`sl sh`v`s`lishtirish yo`li bilan`t`vsifl`nuvchi ko`rs`tkichl`r tizimi.

BALANS FOYDASI — k`r`n`ning`b`l`nsid`ks`ettiriluvchi`f`liyatning`b`rch`turl`rid`n`linuvchi umumiy`f`y`d`miqd`ri.

BARTER (*ing.*) — 1) tovar ayirboshlash; tovar qiymati aniqlanadigan va bir tovarni boshqa tovarga ayirboshlashni amalga oshiradigan bitim; tuzilgan shartnomaga ko`ra o`Tovar uchun o`sxemasi bo`yicha savdo; 2) *B.* o` tovarlarni tovarga bevosita almashtirish bo`lib, ma`lum kelishgan narxni taqozo etsada, pul ishtirokisiz yuz beradi`Barterda tovar olishni uni sotishdan ajratib bo`lmaydi.

BASHORAT QILISH ó 1) k l j kd ro`y b rishi mumkin bo`lg n turli h dis v j r yonl rni st tistik, ijtim iy, iqtis diy v b shq turd gi t dqiq tl r yord mid ilmiy s sl ng n h ld vv ld n ytib b rish; 2) *B. q.* - k r n , t rm q v s h l r miqyosid h md butun m ml k t miqyosid iqtis diyot h l tini ilmiy s sl ng n h ld ldind n ko`r bilishdir. *B. q.* shuningd k, iqtis diyotning u yoki bu h l tig erishishning muq bil yo`ll ri, usull ri v mudd tl rini t nl sh yoki muh k m qilishni h m ngl t di.

BIRJA (goll.beurs, n m. Borse-hamyon) - 1) mahsulot, valuta va qimmatbaho qog`ozlarni ayirboshlashda, hisob va ma'lumot xizmatlarini amalga oshirishda faol qatnashuvchi tashkilot. Xizmat ko`rsatgani uchun vositachilik yig`imini oladi; 2) birja savdo-sotig`i bo`ladigan joy.

BIRJA AUKTSIONI ô birjada tovarlarni sotish shakli, bunda boshlang`ich holat sotuvchilar tomonidan tayinlanadigan bahohisoblanadi, tovar esa eng yuqoribaho taklif qilgan sotib oluvchiga tegadi. Hozirgi birja savdosida unchalik rol o`ynamaydi.

BIRJA BAHOSI ô birja savdosi tartibida realizatsiya qilinadigan tovarlarga qo`yilgan baho. Birjabaholari haqidagi ma`lumotlar tuzilma nashrlarda, tovarlar *B.b.* byulletenlarida berib boriladi, vaqtli kotirovkalarda xabar qilinadi. *B.b.* tegishli tovarlar bahosining darajasi va dinamikasi to`g`risida axborotning muhim va yetarlicha ishonchli manbasidir.

BIRJADAGI BROKER ô 1) ishlab chiqaruvchi va diler yoki diler va iste`molchi o`rtasidagi munosabatlarga nisbatan agent sifatida chiquvchi vositachi. Faqat komissionlar tarzida mukofot oladi; 2) Birja brokeri ô ishlab chiqarish va diler yoki diler va iste`molchi o`rtasidagi munosabatlarda agent sifatida chiquvchi vositachi. Faqat komission tarzida mukofot oladi. Birja doirasida bitimlarni amalga oshiradi.

BIRJA RO`YHATI (*nem.*) ô birjadagi kompaniyaning u operatsiyalarni amalga oshirishga qo`yilgunga qadar ro`yhatdan o`tishi mumkinligi. *B.r.* axboroti uchun taqdim etiladigan hajmlar va har xil mamlakatlardagi yuridik harakteridagi har xil talablar anchagina farq qilishi mumkin.

BIRJA SAVDOSI ô 1) birjalarning vositachiligida amalga oshiriladigan savdo; 2) birja savdolari ó birja tomonidan, birja savdosi qoidalariga muvofiq tashkil etiladigan birja tovarining savdosi. Birja savdolari birjada markazlashtirilgan tarzda va ushbu savdolarida birjaning barcha a'zolariga bir vaqtda ishtirok etish imkoniyati b rilgan holda o`tkaziladi.

BIRJA SOLIGI ô 1) birja oboroti (aylanmasi)dan olinadigan soliq. Proporsional stavkalar bo`yicha olinib, uning darajasi bitimlar summasiga nisbatan 1 foizdan 2,5 foizgacha tebranadi. Uning soliqqa tortish ob`ekti bo`lib, fond birjasidagi qimmatbaho qog`ozlar oboroti (aylanmasi) hisoblanadi. Soliqqa tortishda asos sifatida qimmatbaho qog`ozlar bo`yicha bitimlarning imzolanishi maydonga chiqadi. Soliqning ikki xil ko`rinishi bo`lishi mumkin: a) birja oboroti (aylanmasi)dan olinadigan respublika soligi. Uning soliqqa tortish ob`ekti-fond birjasidagi qimmatbaho qog`ozlar oboroti (aylanmasi)ning hajmi. Soliq respublika budjetiga borib tushadi; 2) birja oborotiga soliq, soliq olish ob`ekti ô fond birjasidagi qimmatli qog`ozlar oboroti: aksiyalar, obligatsiyalar, investitsiya sertifikatlari va h.k. *B.s.* olishga asos bo`lib qimmatli qog`ozlar bo`yicha bitim xizmat qiladi.

BIZNES (*inglizcha business-ish, faoliyat, mashg'ulot*) ó 1) boylik, foyda orttirishga yo'naltirilgan ish, faoliyat. Biznes xo'jalik yuritish ko'lamiga qarab yirik, o'rta va mayda turlarga bo'linadi. Xodimlarning o'rtacha soni va mahsulot hajmiga qarab ajratiladi; 2) Biznes (ing.) ó bozor iqtisodiyoti sharoitida ma'lum mahsulotni yoki xizmatlarni realizatsiya qilishni yaratish orqali foyda olish maqsadiga qaratilgan subyektning iqtisodiy faoliyati. Biznesmen va menejer bir xil emas. Biznesmen ó bu o'p pul qiluvchi, oborotda turgan, daromad keltiruvchi kapital egasi. U tobeligida hech kim bo'lmagan ishbilarmon odam yoki tashkilotda doimiy vazifaga ega bo'lmagan, ammo uning aksiyalari egasi hisoblangan yirik mulkdor bo'lishi mumkin. Menejer, albatta doimiy vazifaga ega, uning tobeligida odamlar bo'ladi. Biznesning alohida tomoni ó bu tadbirkorlikdir. Faoliyatning bu turi odam ó tadbirkor shaxsi bilan ko'p tomondan aloqador, u yangi ishni boshlash, ayrim yangiliklarni realizatsiya qilish, yangi korxonaga o'z mablag'ini sotish va o'ziga yangi tavakkalchilikni qabul qilish bilan biznesni amalga oshiradi. Menejer bilan tadbirkor o'rtasidagi farq juda katta. Menejerni ko'proq rahbarlikning byurokratik uslubi o'ziga tortadi, ammo agarda u rahbarlikning tadbirkorlik uslubiga ko'proq rioya qilsa, bu tafovut bardam topadi. Bu ziddiyatli vazifani hal etish ayrim firmalargagina mumkin bo'ladi;

BIZNESMEN (*inglizcha business-ish, man-odam*) ó 1) biznes bilan shug'ullanuvchi shaxs, korxolon; 2) ishbilarmon, kommersant, tadbirkor; umuman, foyda yoki boshqa naflar keltiruvchi o'z mablag'lariga ega bo'lgan, har qanday iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchi kishi. U katta bo'lmagan korxonaning yagona mulkdori, aksioner jamiyat boshqaruvchisi, korxonaning rahbari va xo'jalik birlashmasining menejeri (yollangan boshqaruvchi) bo'lishi mumkin.

BIZNES REJA ó 1) bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlikning barcha sohalarida qo'llanadigan muhim qurol bo'lib hisoblanadi. Ish jarayoni haqida ma'lumot beradi. Uning yordamida firma o'sib borishi, istiqbolni belgilab borishi, daromadini ko'paytirishi mumkin. Biznes o'rta muhim moliyaviy hujjat sifatida firma faoliyatini barcha qirralarini tahlil qilishga yordam beradi. U nafaqat ichki hujjati bo'lib, balki kredit olishi uchun zarur bo'ladigan hujjatlardan biridir; 2) bu bo'lajak tijorat korxonasi barcha asosiy rejalarini yozib oladigan, u duch keladigan barcha muammolarni tahlil qiladigan hamda ushbu muammolarni yechish usullarini aniqlaydigan hujjat; 3) firma ishlab chiqarish faoliyatining rivojlanish rejasini.

BIZNES SEGMENTI ó korxonaning muayyan qismini yoki nisbatan mustaqil bo'linmasini ma'lum vakolatlar va mas'uliyat berish maqsadida ajratish.

BIZNES TARKIBINI O'ZGARTIRISH BO'YICHA QARORLAR ó korxonaning tanlagan rivojlanish strategiyasiga muvofiq uning tashkiliy tuzilmasini mukammallashtirish, ishlab chiqarishni markazlashmagan holda boshqarish imkonini beruvchi boshqaruv qarorlari.

BOZOR ó 1) sotuvchi va xaridor o'rtasida yuzga keladigan iqtisodiy munosabatlar majmui. Bozordagi talab va taklif iqtisodiy, demografik, ijtimoiy, siyosiy va ma'naviy omillar ta'sirida shakllanadi. Talab yo'q, o'tmay qolgan narsa, mol haqida o'z kasod, talab yuqori bo'lgan, tuzatilgan narsa, mol haqida esa «B. chaqqon» deyiladi. O'z kasod ko'tarmaydi ó bu tovarni ushbu narxga bozorda hech kim olmaydi bergan ma'noni anglatadi; 2) *B. (ing.)* ó tovar ishlab chiqarishga ijtimoiy zaruriy mehnatxarajatlarini aniqlovchi va o'rnatuvchi tovar muomalasi, tovar oboroti sohasi. Tovar-pul muomalasi sohasida yana ikkita juda muhim ijtimoiy-iqtisodiy jarayon yuz beradi. Birinchidan, bu yerda tovar ishlab chiqaruvchilar tomonidan yaratilgan qo'shimcha va ayrim hollarda zaruriy mahsulotni qaytataqsimlash jarayoni davom etadi. Nafaqat ob'ektiv, ayni

paytda tasodifiy subʼektiv sabablar taʼsirida oʻErkin bozorda oʻnoekvivalent, chayqovchilarning oldi-sotdi bitimlari roʻy berib turadi. Natijada bir xillar haddan tashqari boyib ketishadi, boshqalar esa oʻzlarining ishlab topgan daromadlarini boy berishadi. Ikkinchidan, tovarning oldi-sotdi akti natijasida mulk subʼektlari almashuvi yuz beradi. Tovar sotilganda unga yangi xoʻjayin paydo boʻladi, bozor qonunlariga koʻra oʻzihtiyori boʻyicha sotib olingan buyum yoki boshqa boyliklar foydalaniladi va xoʻjayinlik qilinadi.

Bozor ijtimoiy ishlab chiqarishni tashkil etishning shunday yoʻli, bunda tovar ishlab chiqaruvchilar ularni sotib oluvchilar talabiga yoʻnaltiradi va quyidagilarni xal etadi:

- a) qachon, qanchamiqdorda va qanday tovarlarni ishlab chiqarish;
- b) bu tovarlarni qanday ishlab chiqarish (qanday resurslar va qanday texnologiya yordamida);
- d) qanday isteʼmolchilar uchun tovarlar ishlab chiqariladi.

Bozorning normal faoliyat qilishi uchun qator shart-sharoitlarni taʼminlash zarur:

a) bozor, tovar-bozor munosabatlari faqat jonlantiriladigan mulk asosida realizatsiya qilinishi mumkin, bu degani tovar ishlab chiqaruvchi ishlab chiqarish vositalari xoʻjayini hisoblanadi va oʻz mehnati natijalaridan erkin foydalana oladi;

b) ijtimoiy ishlab chiqarish barcha ishtirokchilarining ishlab chiqarish va tijorat faoliyati erkin boʻlishi zarur;

d) barqaror va ishonchli valutaning mavjudligi;

e) aniq tartibga solingan kredit va moliya munosabatlari tuzilmasi;

f) ishlab chiqaruvchilar va boshqaruvchilarning tashkiliy va psixologik jihatdan ishonchli bozor munosabatlariga oʻrtnashib olish mahorati. Bozor xoʻjaligini yaratish quyidagi masalalarni yechishni talab etadi: denatsionalizatsiya va iqtisodiyotni toʻliq mafkuradan ozod etish hamda raqobat.

BROKER (*ingl. broker*) oʻ 1) mahsulot, qimmatbaho qogʻozlar, valuta sotuvchilar va xaridorlar oʻrtasidagi rasmiy dalol. Oʻzi yoki mijozlar nomidan k lishuvlar, shartnomalar tuzish huquqiga ega shaxs; 2) B.- (birja makl ri, komission r, kurt stok-brok r)- bu qimmatli qogʻozlar oldi-sotdisi oʻz mijozining topshirigʻiga binoan va mijozning hisobidan bajaruvchi prof ssional. Brok rning xizmat haqi koʻrtaj d yilib, uning miqdori oldi-sotdi shartnoma summasiga nisbatan foiz hisobida ifodalanadi. qimmatli qogʻozlar bozorida brok r vazifasini inv stitsiya vositachisi (moliyaviy brok r) bajaradi.

DAROMAD oʻ kapitalga boʻlgan daromadlarning harqanday turlari uchun koʻpmaʼnoli tushuncha. Koʻp belgilarga ega va har xil kontekstlarda foydalaniladi: 1) D. oʻ Qarzning amal qilish hisob-kitob muddati uchun D. barcha qarzdin daromad yoki qarz boʻyicha barcha hajmi uning egasida turadigan, barcha toʻdash esa oldindan oʻrnatilgan hajmlarda amalga oshiriladi degan taklifdan kelib chiqqan holda hisoblangan uning bir qismi; 2) D. oʻ bu ishlab chiqarilgan mahsulot narxining uni ishlab chiqarish sarf-xarajatlaridan oshishi, shuningdek, har bir sinf, ijtimoiy guruh yoki alohida shaxsning yangi yaratilgan qiymatda mavjud boʻlgan va ular tomonidan oʻzlashtirilgan ulushi.

DAROMAD SAMARASI oʻ 1) daromadning xarid qobiliyatiga taʼsiri; 2) narx pasayganda isteʼmolchi pul daromadlarining sotib olish layoqatining ortishidir; 3) D.s. - taqdim etilgan talab miqdori. Oʻzgarish hissasining boshqa neʼmatlarni kam qiymatli neʼmatlar bilan almashtirish natijasida hosilboʻlgan arzonlashgan tovarga nisbati.

DAROMAD SOLIG'I ó 1) fuqarolarni bir yil davomidagi yalpi daromadidan olinadigan majburiy to'lov (soliq); 2) uning faoliyati natijasi yoki mulkdan foydalanishdan olingan jismoniy yoki yuridik shaxs daromadidan undiriladigan soliq turi. *D.s.* aholidan olinadigan bevosita asosiy soliq turi hisoblanadi va soliq olishning o'ziga boruvchi stavkasi asosida progressiv tizim bo'yicha undiriladi.

DILER (*ing., dealer*) ó 1) o'z hisobiga birja yoki savdo vositachiligi bilan shug'ullanuvchi ishbiarmon.

DIVIDEND ó ktsiyad rlik j miyati f yd sining bir qismi, h r yili s liql rni to`l sh, ishl b chiq rishni k ng ytirish, z hir l rni to`ldirish, b lig tsiyal r bo`yich f izl r to`l sh v dir kt rl rni muk f tl shd n so`ng ktsiyad rl r o`rt sid t qsiml n di.

FERMER (*ing., fr.*) ó qishloqxo'jaligi korxonasi, ferma egasi; 2) *F.* qishloq xo'jalik korxonasining egasi. Mustaqil ish yurituvchi - tadbirkor.

FERMER XO'JALIGI ó 1) mustaqil xo'jalik yuritish sub' kti. Alohida shaxs, oila yoki bir guruh fuqarolar tomonidan y rdan foydalanib, qishloq xo'jalik mahsulotlarini y tishtirish, ularni qayta ishlash va sotishga asoslanadi. *F. x.* erkin tadbirkorlikning bir ko'rinishi bo'lib, daromad olish maqsadida tuziladi; 2) *F. x.* ó o'ziga uzoq muddatli ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalanilgan holda tovar qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi bilan shug'ullanuvchi, a'zolarining birgalikdagi faoliyatiga asoslangan, yuridik shaxs huquqlariga ega mustaqil xo'jalik yuritish sub'ekti; 3) *F. x.* ó ijaraga berilgan yer uchastkalaridan foydalangan holda qishloq xo'jaligi tovar ishlab chiqarishi bilan shug'ullanuvchi mustaqil xo'jalik yurituvchi subyektdir.

FIRMA (*ital.*) ó 1) tijoratchilik maqsadlari bo'lgan korxonasi, kompaniya yoki boshqa qishloq xo'jalik tashkiloti. Ayrim tadbirkorlar va kollektivlar *F.* sifatida chiqishi mumkin; 2) *F.* - tovar ishlab chiqaruvchi yoki xizmat ko'rsatuvchi tashkilot.

FOIZ ó 1) qarzga olingan pullar yoki moddiy buyumlardan foydalanganlik uchun kreditorga qarzdorning ustama to'lovi. 2) bozorga chiqarilgan pulning narxidir.

FOIZ NORMASI ó foiz yoki foizli daromadning qarzga berilgan pul summasiga nisbatining foizda ifodalanishi.

FOIZ STAVKASI ó qarzdor kishining olgan qarzi uchun pul egasiga to'laydigan belgilangan foiz (stavka)dagi to'lov.

FOIZ STAVKASINING O'ZGARISH RISKI ó bu risk kredit resurslari o'zgaruvchan stavkada qo'llanilganda ro'y beradi. Bunday resurslarni jalb qilishda loyihada qo'llanilgan kapital qiymatining oshishi va mahsulot rentabelligining kamayish xavflari mavjud bo'ladi.

FOYDA ó 1) biror kimsa yoki narsa uchun bo'ladigan naf, manfaat; 2) daromadning xarajatga nisbatan farqidan tashkil topgan summa, mablag', daromad.

FOYDALILIK ó jami xarajatlar va daromadlar o'rtasidagi nisbat.

FOYDA MASSASI ó firmaning yil davomidan olgan foydasi miqdori.

FOYDA ME'YORI ô jamini foydaning (normal foyda va iqtisodiy foyda) uni topish uchun qilingan umumiy xarajatlarga bo'lingan va foizlarda ifodalangan nisbatidir.

FOYDA NORMASI ô 1) Ishlab chiqaruvchidarning tarmoq bo'yicha o'rtacha hisoblangan foydasi (soliqlar, ish haqi to'langandan keyin va h.k.); 2) *F.n.*ô foyda massasining ishlab chiqarish xarajatlariga bo'lgan nisbatining foizdagi ifodasi.

FOYDA SOLIG'I ô xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning foydasidan olinib, budjetning daromadlaridan biri hisoblanadi. Bu to'g'ri (bevosita) soliqdir. Uning summasi soliq to'lovchi korxonaning yakuniy moliyaviy natijalariga bog'liq bo'ladi. Moliya yilida soliq solinadigan foydaga ega bo'lgan yuridik shaxslar foyda solig'ini to'lovchilar hisoblanadi. Yalpi foyda bilan ma'dum chegirmalar o'rtasidagi farq sifatida hisoblangan foyda soliqqa tortish ob'ektidir. Foyda solig'i barcha soliqlar to'langandan so'ng korxonaga ixtiyoriga qolgan foyda hisobidan to'lanadi.

FOYDALANISH ISHLATISH ô mulk bo'lgan boylikni iqtisodiy faoliyatda qo'llab, xo'jalik jarayoniga kiritib, undan natija olish.

FOYDANING BOY BERILISHI RISKLARI ô bu risk amalga oshirilmagan tadbirlar natijasida kelib chiqadigan qo'shimcha (bilvosita) zararlar.

GAROV ô 1) olingan qarz evaziga yoki majburiyatning, va'daning bajarilishiga ishonirish uchun qoldirilgan omonat; 2) G — qarzni ta'minlashga xizmat qiluvchi mulk yoki boshqa qimmatbaho narsalar; 3) G ô biron bir yuridik yoki jismoniy shaxsni boshqa bir shaxsga mol-mulkini yoki unga bo'lgan huquqini majburiyatlarini ta'minlash uchun unga berib qo'yish. Garovga ko'ra qarzdor garov bilan ta'minlangan majburiyatlarini bajarmagan taqdirda kreditor (qarz beruvchi, ya'ni garovga oluvchi) bu majburiyat bo'yicha o'z talablarini garov mulk qiymati hisobidan boshqa kreditorlarga nisbatan imtiyozli sur'atda qanoatlantirishga haqli bo'ladi. Garovga oluvchi o'ziga topshirilgan mulk uchun javobgar sanaladi. Garov shartnoma yoki qonunga asosan yuzaga keladi. Garov zaklad, ipoteka yoki huquqlarni garovga qo'yish tarzida amalga oshishi mumkin. Garovga qo'yuvchi va garovga oluvchi o'rtasidagi o'zaro munosabatlar shartnoma hamda qonun hujjatlari asosida taribga solinadi.

GAROVGA QO'YISH ô firmaning o'z yeri, inshootlari yoki unga tegishli boshqa mulkni garovga qo'yishga roziligini tasdiqlovchi va qarzni to'lamagan holatda qo'yilgan aktivlarni kreditorning mulki qilib olishga huquq beruvchi yuridik hujjat.

GAROV SHAHODATNOMASI ô savdo va tijorat op ratsiyalarini amalga oshirish uchun foydalanishi mumkin bo'lgan mol-mulkni qarzdor tomonidan garovga qo'yilishi haqidagi kr dit hujjatidir.

GAROV SHARTNOMASI ô yuridik va jismoniy shaxslar o'rtasida tuziladigan fuqaroviy bitimlarning bir turi. Ushbu shartnomaga ko'ra, bir taraf (garovga qo'yuvchi) o'z egaligidagi, operativ boshqaruvidagi muayyan mulkni yoki mulkiy huquqni majburiyatlarning bajarilishini ta'minlash vositasi sifatida ikkinchi taraf (garovga oluvchi)ga topshirishi lozim bo'ladi. Garov shartnomasi o'zaro bitim tuzilganligini tasdiqlash va uning bajarilishiga kafolat berish maqsadida tuziladi.

Garov shartnomasiga oid qonunlar O'zbekiston Respublikasining "Garov to'g'risida"gi Qonunida belgilab qo'yilgan. Bundan tashqari, ko'chmas mulklarni va ularga bo'lgan huquqlarni,

muomalada va qayta ishlanishda bo'lgan mahsulotlarni garovga qo'yishga oid, shuningdek chet el yuridik va jismoniy shaxslari ishtirok etadigan garov shartnomalari notarial tasdiqlanadigan tarzda tuzilishi hamda O'zbekiston Adliya vazirligi va uning joylardagi idoralari tomonidan davlat ro'yxatiga olinishlari lozim bo'ladi. Garov shartnomalarini davlat ro'yxatiga olish tartiblari va shartlari Ozbekiston Respublikasining Vazirlar Mahkamasining 1994 yil 1 fevraldagi 50-qarori bilan tasdiqlangan. Garov shartnomalarini davlat ro'yxatidan o'tkazish to'g'risida o'g'i vaqtinchalik nizomda belgilangan. Bunday tartibning belgilanishi davlat va boshqa yuridik va jismoniy shaxslar huquqlari, qonuniy manfaatlarini himoya qilishga qaratilgan. Bank kreditlari berish paytida garov shartnomalari tuzilishi keng tarqalgan.

IJARA o' mulkni ma'lum bir h q to'la sh ev zig , vaqtinchilik foydalanishga berish to'g'risidagi shartnomaga shartlari bilan beriladigan yollash.

INVESTITSION SIYOSAT o' kapital qo'yilmalarning eng ustuvor yo'nalishlarini tanlash, iqtisodiyotni samaradorligini oshirish, shartlari bilan beriladigan shartnomalarni milliy daromdning eng yuqori ko'rsatkichlariga erishish.

INVESTITSİYALAR o' ma'mulka tashkirlashtirish va tashkirlashtirish yangi kapitalni yaratish va mavjud kapitalni zamonaviy shtirish, eng yangi texnologiyalarni o'zlashtirish, ishlab chiqarish darajasi oshirish va foydalanishni muddatli mablag'lar kiritilishi.

INVESTOR o' bir-biriga foydalanish, kapitalni foydalanishni muddatli kapital kiritishni ma'lum shartlari bilan shiruvchi usuliy tadbirlar, tashkirlashtirish yoki davlat.

IQTISODIY SOF FOYDA o' iqtisodiy subyektlar yalpi pul tushumlari bilan barcha xarajatlari o'rtasidagi tafovut.

ISH BILAN BANDLIK o' bu iqtisodiy faol aholining qonun hujjatlariga muvofiq, daromad keltiradigan faoliyatga ega bo'lishdir.

ISH BILAN SAMARALI BANDLIK o' bu aholining ish bilan bandlikka ehtiyojining mavjud ish o'rinlariga muvofiq kelishining sifat xususiyati bo'lib, iqtisodiy nuqtai nazardan mehnat resurslaridan eng oqilona foydalanishni, ijtimoiy jihatdan mehnat faoliyatining inson manfaatlariga eng muvofiq kelishini bildiradi.

ISH BILAN TA'MINLASH o' fuqorolarning qonun hujjatlariga zid kelmaydigan, o'z shaxsiy va ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish bilan bog'liq bo'lgan, ularga ish haqi yoki daromad keltiradigan faoliyat.

ISH HAQI o' 1) ishchi va xizmatchilarning mehnati miqdori, sifati va unumdorligiga qarab milliy mahsulotdan olinadigan ulushini puldagi ifodasidir; 2) *I. h.* o' ish haqi tovar bolgan ish kuchi qiymati va bahosining o'zgarish shaklidir. Ish haqi miqdoran ish kuchi qiymati va bahosiga teng bo'ladi. *I. h.* mehnatning natijasi emas, balki uning bir qismi zaruriy mehnat natijasi hisoblanadi.

ISHLAB CHIQRISH o' 1) ma'lum davrda alohida xo'jalik yurituvchi sub'ektlar tarmoqlar va iqtisodiy sektorlar tomonidan ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlar qiymati; 2) zaruriy

tovarlar tayyorlash va xizmatlar ko'rsatish uchun tabiiy resurslar va materiallar bilan birga ishchi kuchi, jihozlardan foydalanish jarayoni yoki hayotiy na'omatlarni tayyorlash jarayoni.

ISHLAB CHIQRISH QUUVATI ô s siy ishl b chiq rish v y l nm f ndl r, shuningd k, m liyaviy r sursl rd n il ji b rich to`liq v qil n f yd l ng n h ld ishl b chiq rish mumkin bo`lg n m h sul tning m ksim l h jmi.

ISHLAB CHIQRISHNING ASHYOVIY OMILI ô barcha ishlab chiqarish vositalari.

ISHLAB CHIQRISH BAHOSI ô qiymatning o'zgargan shakli bo'lib, uning asosida ryvojlangan tovar-pul munosabatlari va kengaytirilgan takror ishlab chiqarish sharoitlarida bozor baholari tashkil topadi. Oddiy tovar ishlab chiqarishda tovar bahosi pul ifodasidagi uning qiymatiga qattiq bog'langan bo'ladi. Bozor sharoitlarida xalq xo'jaligining har xil tarmoqlaridagi bir xil bo'lmagan foyda me'oyori kapital uzviy tuzilishidagi, ishlab chiqarish xarajatlari, tovarga bo'lgan talab va taklifdagi farq natijasida foyda me'oyori eng yuqori bo'lgan tarmoqlarga kapitalning oqib kelishi orqali tartibga solinadi va tenglashtiriladi. Kapitalning shunday oqib kelishi natijasida bozorda o'rtacha foyda me'oyori, xarajatlar va o'rta foyda me'oyori asosida esa *I. b.* tashkil topadi.

ISHLAB CHIQRUVCHI BOZORI ô ishlab chiqarish jarayonida foydalanish uchun tovarlar va xizmatlar sotib olinadigan tashkilotlar bozori.

ISHLAB CHIQRISH NATIJALARI ô moddiy va ma'naviy ne'omatlar hamda xizmatlardan iborat bo'lib, ishlab chiqarishning oraliq, pirovard va umumiy natijalariga bo'linadi. Oraliq natijalar biron bir firma uchun yakunlangan, ya'ni mahsulotga aylangan, ammo jamiyat uchun hali iste'molga noloq bo'lgan va yana mehnat talab qiladigan natija. Pirovard natija mehnat predmetlarining iste'molga to'la bo'lgan natijasi. Umumiy natija esa oraliq va pirovard natijalarning yaxlitligi.

ISHLAB CHIQRISH RENTABELLIGI ô umumiy (b l ns) f yd ning s siy ishl b chiq rish f ndl ri v n rm l shtiriluvchi y l nm m bl g`l rning o`rt ch yillik qiym tig nisb ti sif tid niql nuvchi ishl b chiq rish s m r d rligi ko`rs tkichi.

ISHLAB CHIQRISH RISKI ô 1) bu ishlab chiqarish jarayonida kamchiliklarni yuzaga kelish riski. Bu ishlab chiqarish davomiyligining buzilishida, ob'ektning loyihaviy quvvatga erishmasligida, qo'shimcha ishlab chiqarish xarajatlarida namoyon buladi. Ishlab chiqarish riskining bir turi bu texnologik riskdir. Bu risklar ta'aminotdagi uzilishlar, resurs zaxiralarining etishmasligi, xomashyo sifatining pastligi, transport masalalari va boshqalar sabab kelib chiqadi. Ishlab chiqarish xarajatlarining yuqori darajasi xarajatlarni xato hisoblash, xomashyo va boshqa resurslar miqdori va sifatiga ma'lum talablarni aniq emasligi natijasida bo'ladi; 2) *I. ch. r.*- korxonalar tomonidan o'z ishlab chiqarish rejasi bajara olmaganligi, korxonalar ishchi, texnika vositalari, asosiy va aylanma mablag'laridan to'g'ri foydalanmaslik natijasida ishlab chiqarish hajmining pasayishi, material va boshqa xarajatlarning ko'payishi, soliq va to'lovlarning ortishi, inshootlarning bo'zilib ishdan chiqishi natijasida yuzaga keladi. Buning oqibatida boshqa korxonalar oldidagi mahsulot etkazib berish bo'yicha shartnomalarini ham bajara olmaydi.

ISHLAB CHIQRISHNING DIVERSIFIKATSIYASI ô bir t m nl m , ko`pinch bitt m h sul tg s sl nuvchi ishl b chiq rishni k ng n m nkl tur d t yyorl nuvchi m h sul tl rg s sl ng n ishl b chiq rishg o`tk zish.

ICHKI RISKLAR ô korxonaning asosiy va yordamchi faoliyatidagi yoʻqolishlarga boʻlinadi. Birinchisi, oʻzida eng keng tarqalgan risklar guruhi boʻlmish asosiy ishlab chiqarish faoliyati boʻyicha risklarni aks ettiradi. Ikkinchisi, kredit, foiz, valyuta va bozor, yangi faoliyat turi boʻyicha risklarni qamrab oladi.

ICHKI XARAJATLAR ô 1) firmaning oʻz ixtiyoridagi resurslar qiymatining puldagi ifodasi, yaʼni bu resurslarni tashqaridan eng qulay ishlatilgan sharoitda ularga toʻlanishi mumkin boʻlgan pul summasidir; 2) *I. x.* - korxonaning oʻziga tegishli boʻlgan resurslardan foydalanish natijasida vujudga keladigan xarajatlar; 3) *I. x.* -tovarlar ishlab chiqarish va isteʼmolchilarga yetkazib berish, xizmat koʻrsatish bilan bogʻliq korxonalaridagi mavjud resurslar sarflari.

KADRLAR SALOHİYATI ô korxonaning kadrlarining korxonada ishlab chiqarish, f n-t nik v ijtim iy-iqtis diy v zif l rni oʻz v qtid v s m r li b j rish imk niyati v real v qtning oʻzid q biliyati h mdir.

KICHIK KORXONA ô 1) kichik bizn s sub' ktlarining bir turi boʻlib, mamlakatimizda amaldagi qonunchilikka koʻra sanoat ishlab chiqarishning ayrim tarmoqlarida (masalan, y ngil va oziq-ovqat sanoati, m tallga ishlov b rish va asbobsozlik sanoati va .k.) 100 kishigacha, ayrimlarida (masalan, mashinasozlik, m tallurgiya, yoqilg`i-en rg tika sanoati va boshqalarda) 50 kishigacha, xizmat koʻrsatish sohasida 25 kishigacha islovchi korxonalar kichik korxonalar hisoblanadi. 2) *K.k.* ô maʼlum mezonlarga mos keluvchi har qanday mulk shaklidagi mustaqil xoʻjalik subʼekti hisoblangan korxonalar. Ishlayotgan xodimlar va xoʻjalik faoliyati hajmining cheklanganligi uning farq qiluvchi belgilari hisoblanadi. Kichik korxonalar bozor tuzilmasi elementi boʻlib, tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning eng moslanuvchan va dinamik shaklidir.

KICHIK TADBIRKORLIK (BIZNES) SUBʼEKT LARI TOIFASIGA ô ishlab chiqarish tarmoqlarida band boʻlgan xodimlarining oʻrtacha yillik soni 20 kishidan, xizmat koʻrsatish sohasi va boshqa ishlab chiqarishga aloqador boʻlmagan tarmoqlarda 10 kishidan, ulgurji, chakana savdo va umumiy ovqatlanish sohasida 5 kishidan oshmagan mikrofirmalar;

quyidagi tarmoqlarning oʻrtacha yillik xodimlari soni:

-yengil va oziq-ovqat sanoati, metallga ishlov berish va asbobsozlik, yogʻochni qayta ishlash, mebel sanoati va qurilish materiallari sanoati - 100 kishidan;

-mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg`i-energetika va kime sanoati, qishloq xo`jaligi mahsulotlari etishtirish va qayta ishlash, qurilish hamda boshqa sanoat-ishlab chiqarish sohalari - 50 kishidan;

-fan, ilmiy xizmat koʻrsatish, transport, aloqa, xizmat koʻrsatish sohasi (sugʻurta kompaniyalaridan tashqari), savdo va umumiy ovqatlanish hamda boshqa ishlab chiqarishga aloqador boʻlmagan sohalari - 25 kishidan oshmagan kichik korxonalar.

KONTRAKT (lot.) ô tovarlar va xizmatlarni oldi-sotti shartnomasi. Tovarga boʻlgan mulk huquqining sotuvchidan sotib oluvchiga oʻtganligini koʻzda tutadi va quyidagi asosiy holatlarni oʻz ichiga oladi: tovar yetkazib berish vositasi va hajmi (tovarning nomi va miqdori), tovarlar sifatini aniqlash usullari, tovar yetkazishning muddati va joyi, tovar yetkazishning bazis shart-sharoitlari, baho va umumiy qiymat, toʻlov shartlari, topshirish ô qabul qilish tartibi, kafolat va jarimalar toʻgʻrisidagi shartlar, arbitraj, fors-major, transport shart-sharoitlari, tomonlar manzillari, imzolar. Tovarni yetkazish, mulk huquqini va tegishli hujjatlarni sotib oluvchiga berish

sotuvchining asosiy majburiyati hisoblanadi. Sotib oluvchining tovarni qabul qilishi va uni to'ldashi shart.

Xo'jalik amaliyotida shartlarning asosiy qismi standartlashtirilgan tipovoy K. ko'proq foydalaniladi. K. birjalar, savdo yoki ishlab chiqaruvchilar assotsiatsiyalari ayrim yirik firmalar, monopoliyalar tomonidan ishlab chiqiladi. Tipovoy K. ishlash kelishuvga tegishli shartlar sonini qisqartirish bilan maksimal qisqa muddatda muzokara olib borishga imkon beradi, ayrim holatlarni noto'g'ri talqin qilish natijasida vujudga kelgan munozaralar ehtimolini kamaytiradi. Hozirgi zamon aloqa vositalarini rivojlantirish munosabati bilan tipovoy K. qo'llash teleks va telefaks bo'yicha bitimlar tuzishga imkon yaratdi, bu baholarning keskin va katta o'zgarishi uchun harakterli bo'lgan tovarlar uchun ayniqsaharakterli hisoblanadi. Natijada tovar oboroti tezlashadi va muomala xarajatlari kamayadi. Amal qilish vaqti bo'yicha oldi-sotti K. qisqa muddatli va uzoq muddatli bo'ladi.

KORXONA - bu ijtimoiy mehnat taqsimotining boshlang'ich nuqtasi bo'lib, tovar ishlab chiqaruvchi sifatida xalq xo'jaligining asosiy bo'g'inidir.

KORXONA MULKI - asosiy fondlar, nomoddiy aktivlar va ishlab chiqarish zaxiralarning yigindisidan iborat. Uning tarkibiga: materiallar, tayyor mahsulot, kelgusi davr xarajatlari, hisobot davrida (kunida) mahsulot tannarxi tarkibiga kiritilmagan, lekin amalga oshirilgan ishlab chiqarish xarajatlari, qoldiq mahsulotlarning muomala xarajatlari va ortib jo'natilgan mahsulotlar, bajarilgan ishlar, ko'rsatilgan xizmatlar va boshqalar kiradi. Soliqqa tortish bazasi (asosi) hisoblanayotgan paytda asosiy vositalar, nomoddiy aktivlar, kam baholi va tez eskiradigan predmetlarning qiymatidan eskirish summasi chiqarib tashlanadi.

KORXONANING INNOVATSION SALOHIYATI - korxonaning yangiliklarni joriy qilish yordamida bozor sharoitlarida faoliyatning samaradorligini oshirish maqsadida korxonaning o'ziga xos xususiyatlari bilan birliglanadigan rivojlanish qobiliyati. Korxonaning innovatsion salohiyatining ichki innovatsiya jarayonidagi barcha bosqichlarning (ijtimoiy mehnat va resurslarning sarf maydonlari asosida) bir maromda kuchayishga imkon beradi.

KORXONANING TIJORAT SIRLARI - korxonaning ishlab chiqarish, tashlash va sotish bilan bog'liq, boshqaruv va boshqaruv turidagi faoliyati bilan bog'liq, shirkat qilinishi korxonamning faoliyatiga ta'kid zishi mumkin bo'lgan, davlat sirlari qo'llanilgan bo'lmagan ma'lumotlar.

KORXONANING XARAJATLARI - tovarlarni ishlab chiqarish va sotish bilan bog'liq bo'lgan sarflar, ya'ni iqtisodiy resurslarni topish, xarid etish va ulardan samarali foydalanish sarflaridir.

KORXONANING YALPI DAROMADI - mahsulotlar, boshqa moddiy qiymatlar sotish, xizmat ko'rsatish, ulardan boshqa operatsiyalar natijasining qiymat ifodasi.

KOMPANIYA - tabiiy sharoitlarning huquqiy shartlarini qamrovchi bo'lgan, poyk pitli sifatida tashkil qilinuvchi birlashtirish.

KONTSERN - turli tarmoqlardagi mustaqil korxonalarining ishtirok etish tizimi, qo'shimcha ta'kid qilish, poyk pitli-litsenziya kelishuvlari, moliyalashtirish, ishlab chiqarish harkatligi va sifatida birlashtirish.

KONVERSIYA - korxonaning umumiy boshqaruv turidagi mahsulot ishlab chiqarish o'tishi.

KREDIT (*lat. creditum-qarz*) ô 1) jismoniy va yuridik shaxslarning vaqtinchalik boʻsh mablagʻlarini muayyan tamoyillar asosida qaytarish sharti bilan foydalanishga b rish jarayonida vujudga k lgan iqtisodiy munosabatlar majmui; 2) Tijorat krediti ó korxonada vaqtincha boʻsh mablagʻlari boʻlgan boshqa korxonadan tomonidan vaqtincha, qaytarilish sharti bilan va haq evaziga beriladigan qarz. Tijorat krediti odatda kundalik hisob operatsiyalari uchun ishlatiladi, boshqa maqsadlarda ham ishlatilishi mumkin.

KREDIT BITIMI ô 1) kredit berishlik haqida tuzilgan shartnoma. Unga koʻra beriladigan kredit summasi, berish tartibi va muddati, olinadigan foizlar, kredit berish shartlari. Qaytarilish shartlari, taraflarning javobgarligi, ularning rekvizitlari belgilab qoʻyiladi; 2) *K.b.* ô kredit berishni koʻzda tutuvchi shartnoma. *K. b.* creditsummasi, tartibi va uni berish muddatlari, kreditlash shart-sharoitlari, foiz stavkasi hajmlari, tomonlarning masʼuliyati, kreditorlar va qarzdorlar, rekvizitlar toʻgʻrisidagi maʼlumotlarni oʻz ichiga oladi.

KREDIT RISKI ô bu loyihani amalga oshirayotgan tashkilotning kreditor bankka kredit shartnomasi boʻyicha toʻlov majburiyatlarini toʻliq yoki umuman toʻlay olmaslik riski. Bu risk asosan loyihani moliyalashtirishda loyihani kreditlovchi bankning riskidir.

LIZING ô mulkka egilik qilish huquqi ij r g b ruvchid s ql ng n h ld , mulkni uz q mudd tli ij r g b rishg s sl ng n h ld inv stitsiyal rni m liyal shtirish sh kli; m shin , uskun v tr nsp rt v sit l rining oʻrt v uz q mudd tli ij r si.

LITSENZIYA ô q nund b lgil ng n mu yyan oʻj lik p r tsiyal ri, jumld n, t shqi s vd (eksp rt v imp rt) p r tsiyal rini m lg shirish boʻyich , v k l tli d vl t id r l rining huquqiy sh sl rg b ruvchi m sus ru s tn m si.

MARKETING ô k r n l rning m hsul t ishl b chiqish, ishl b chiq rish v s tish yoki izm t koʻrs tishg id f liyatini, b z rni v ist `m lchil r t l big f l t `sir koʻrs tishni oʻrg nish s sid b shq rish tizimi.

MAHSULOT ISHLAB CHIQRISH VA SOTISH XARAJATLARI ô m hsul t ishl b chiq rishd f yd l niluvchi t biy r sursl r, m shyo v m t ri ll r, yoqilg`i v en rgiya, s siy f ndl r v m hn t r sursl ri, shuningd k, m hsul t ishl b chiq rish v s tishning b shq r j tl rining qiym t b h l ri.

MAHSULOT RENTABELLIGI ô m hsul t s tishd n ling n f yd ning m hsul t t nn r ig nisb ti (f izl rd) sif tid niql nuvchi ishl b chiq rish s m r d rligi koʻrs tkichi.

MAHSULOT SERTIFIKATI ô m hsul t sif tini b h l sh v n z r t qilishning lq r n rm l rini q bul qilish v m lg shirish j r yoni; m hsul t ishl b chiq ruvchil rg q r m boʻlm g n, m hsul tning lq r st nd rt n rm l rig m s k lishini n z r t qilish uchun k r kli sb b-uskun l r bil n t `minl ng n m sus m rk zl rni yar tish bil n m lg shiril di.

MAHSULOT SIFATI ô m sul tning ins n v j miyatning m `lum bir ehtiyojl rini q ndirish q biliyatl rini b lgil vchi f yd li isl tl ri m jmui.

MAHSULOT SIFATINI BOSHQARISH ô m hsul tni yar tish v und n f yd l nish yoki uni ist `m l qilishd z rur sif t d r j sini b lgil sh, t `minl sh v qoʻll b-quvv tl sh m qs did m lg shiriluvchi tti-h r k tl r.

MAHSULOT SIFATINI BOSHQARISH TIZIMI ô sif tni b shq rish uchun z rur bo`lg n r sursl r, j r yonl r v j v bg rlikni niq t qsiml vchi t shkiliy tuzilm .

MEHNAT SHARTNOMASI ô t dbirk r v ish g kiruvchi sh s o`rt sid gi k lishuv, und ko`r dimning m hn t v zif si, ish j yi, l v zimi, ylik ish h qi, ish b shl sh v qti v h k z l r b lgil b b ril di.

MIKROFIRMA ô 1) kichik bizn s korxonasi bir turi. Mamlakatimizda sanoat ishlab chiqarishning tarmoglarida 20 kishigacha, xizmat ko`rsatish sohasida 10 kishigacha, savdo va umumiy ovqatlanish sohasida 5 kishigacha ishlovchi korxonalar mikrofirmalar hisoblanadi; 2) *M.* ô xodimlar soni bo`yicha qonunchilikda belgilangan mezon- larga javob beruvchi kichkina tadbirkorlik subyekti.

MIKROKREDIT ô 1) xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va boshlang`ich sarmoyani shakllantirishga b riladigan kr ditlar. Mikrokr ditlar: a) yuridik shaxs maqomiga ega bo`lmagan tadbirkorlik faoliyati uchun ó eng kam ishhaqining 50 barobarigacha; b) mikrofirmalar va d hqon xo`jaliklariga eng kam ishhaqining 100 barobarigacha; d) f rm r xo`jaligiga eng kam ishhaqining 200 barobarigacha b riladi; 2) *M.* yosh oilalarga eng kam oylik ish haqining 1000 baravaridan oshmaydigan miqdorda tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun beriladigan pul mablag`lari.

MIQDOR KO`RSATKICHLARI ó bs lyut ko`rs tkichl r bo`lib, bu q t rg yalpi v t v r m hsul tl r h jmi, s tuv h jmi, diml r s ni, ish h qi f ndi, f yd yoki d r m d miqd ri, ishl b chiq rish r sursl rining s rfl nishini kiritish mumkin.

NIZOM ô muassasa yoki uning tarkibiy bo`linmalari tuzilishi, huquqi, vazifalari, burchlari, ishni tashkil qilishning tartibotini belgilaydigan huquqiy hujjat. Ko`pincha Nizom muassasalar shakllanishi va tashkil topishi paytida tuziladi.

NORMA ô b lgil ng n sif tli (m s l n, st nd rtili bir bu nk n n chiq rish uchun s rfl nuvchi un n rm si, b lgil ng n h jml m t ll k nstru tsiyasini k vsh rl sh uchun s rfl nuvchi el ktr dl r s ni v h k z l r) m hsul t (ish, izm t) birligini t yorl sh uchun m- shyo, m t ri l, yoqilg`i, en rgiya v h k z l rning bs lyut s rfl sh mum in bo`lg n m ksim l k tt ligidir.

NORMATIV ô nisbiy ko`rs tkich bo`lib, bs lyut k tt likni em s, b lki ishl b chiq rish r sursl rid n f yd l nishning b lgil ng n o`lch mini, m hsul t t vsifn m si yoki t shkiliy- iqtis diy h tti-h r k tl rni ks ettir di. *N.* d td f iz yoki k effitsi ntl rd b lgil n di v ks ettiril di (m s l n, sb b-uskun l rni yukl sh k effitsi nti, vt m bil shin si b sib o`tg n yo`l k effitsi nti, sutning yog`lilik f izi v h k z). *N.* shuningd k, z rur m- shyo v m t ri ll r, yl nm v sit l r h jmi, t l b qilinuvchi diml r s nini niql shd h m qo`ll n di.

OBOROT MABLAG`LARI ô rejali va to`xtovsiz ishlab chiqarish jarayonlari va mahsulotni realizatsiya qilishni ta`minlovchi oborot ishlab chiqarish fondlari va muomala fondlarini tuzish uchun birlashmalarga, korxonalariga, tashkilotlarga avans qilingan pul mablag`lari jami.

OILAVIY KORXONA ô uning ishtirokchilari tomonidan tovarlar ishlab chi- qarish (ishlar bajarish, xizmatlar ko`rsatish) va realizatsiya qilishni amalga oshirish uchun ixtiyoriy asosda, oilaviy korxonalar ishtirokchilarining ulushli yoki birgalikdagi mulkida bo`lgan umumiy mol-mulk,

shuningdek oilaviy korxonalar ishtirokchilaridan har birining mol-mulki negizida tashkil etiladigan kichik tadbirkorlik subyektining tashkiliy-huquqiy shakli.

OILAVIY TADBIRKORLIK ô oila aʼzolari tomonidan tavakkal qilib va oʻz mulkiy javobgarligi ostida daromad (foyda) olish maqsadida amalga oshiriladigan tashabbuskorlik faoliyatidir.

PUL (*fr.protectionnisme, lat.protection-himoya*) ô 1) bu umumiy ekvivalent rolini oʻynovchi tovar; 2) P. -hamma tovarlar va xizmatlar ayirboshlanadigan, umumiy ekvivalent boʻlgan maxsus tovar, bozor iqtisodiyotining asosiy vositasi.

PUL AYLANISHI ô bu mahsulot va xizmatlarning firmalar va uy xoʻjaliklar oʻrtasidagi harakati demakdir, chunki ular ish jarayonida ishlab chiqarishdan isteʼmol sari boradi.

RAQOBAT ô 1) basma-baslikka birlashuv 2) R.ó biror-bir sohada eng yuqori natijaga erishish borasida olib borilgan kurash., 3) R.ó lotincha soʻzdan olingan boʻlib, maqsadga erishish uchun kurash, korxonalar oʻrtasidagi sof kurashni bildiradi.

RAQOBATBARDOSHLIK ô oʻz faoliyatini bazar munosabatlari shartitidamligi shirish va bunda ishlab chiqarishni ilmiy-texnik jihatdan tek mill shtirish, dimlarni r qab tltirish va mahsulot sifatining yuqori boʻlishini taʼminlashga turl boʻlgan foydali.

REKLAMA (*fr.reclame*) ô 1) tovar yoki koʻrsatiladigan xizmat toʻgʻrisidagi xolis axborot, ularni koʻproq sotish maqsadida xaridorlarga ularning xossalari, afzalliklari va sotib olish shartlarini yozkazish. R. maxsus firmalar orqali amalga oshiriladi va yuqori daromad manbai hisoblanadi.

SAMARADORLIK ô mazmunan ish faoliyatining natijaviyligi va ishni bajarish uchun sarflangan eng oz (minimal) xarajatlar hajmini aks ettiruvchi ó tejamlilik tushunchalar bilan bevosita bogʻliq. Samaradorlik deganda sarflangan xarajatlar bilan natijaviylik darajasini taqqoslash tushuniladi.

SAVDO FAOLIYATI ô qayta sotish maqsadida olingan tovarlarni sotishga doir faoliyat.

SAVDO FIRMALARI ô muayyan bozor segmentida tijorat ishini yurituvchi va ixtisoslashgan savdo-sotiq korxonalaridir.

SAVDO KAPITALI ô tovar muomalasi sohasida faoliyat qiluvchi kapital. ajralib chiqqan sanoat kapitalining bir qismi. S. k. ijtimoiy kapitalni realizatsiya qilish jarayoniga xizmat qiladi va tovar kapitalining oʻzgargan shaklini bildiradi.

SERTIFIKAT ô mahsulot idroli r t m nida mahsulotni ekspozit qilish sidi b riluvchi, mahsulot sifatini birligil vchi hujjat.

SIFAT KOʻRSATKICHLARI ô nisbiy koeffitsientlik hisoblanadi. Ulr ishlab chiqarishning iqtisodiy samaradrligini, uning yrim millatini ks ettiradi. Bu mahsulot mahsulot rligining oʻsishi, mahsulot tashkilotining ps yishi va h k z l rdir. Bu qatrg shuningdek, oʻz r miqd r koʻrsatkichlarni ifodal vchi koʻrsatkichlar, mahsulot, ishlab chiqarish rnt blligi, fnd sigʻimi, mahsulot sifatini v bshq l rni h m kiritish mumkin.

SUG`URTALASH ô b z r infr tuzilm sining muhim el m nti bo`lib, fuq r l rning v o`j lik sub` ktl rining mulkiy m nf tl rini him ya qilishi ko`zd tutil di. S. sug`urt l vchining m nf tl rini uchinchi sh sl r e`tir zl rid n h md bu sh sl rning o`z m nf tl rini h m him ya qil di, chunki sug`urt l vchining m ddiy imk niyat l rid n q t`i n z r tk zilg n z r rni q pl sh k f l tl n di.

S. huquqiy jih td n t rtibg s lish h r bir m ml k td d vl t t m nid n b lgil b qo`yiluvchi q nun v q id l rg s s n m lg shriil di. M s l n, Fr ntsiyad uch qismd n ib r t bo`lg n Sug`urt k d ksi m vjud. Uning birinchi qismid q nun n rm l ri, ikkinchi qismid hukum t q r rl ri m vjud bo`ls , uchinchi qismi b shq m `muriy id r l rning ko`rs tm l rdi n ib r t.

Buyuk Brit niyad sud j r yonl ri sug`urt huquqining m nb i his bl n di. qSHd h m shund y h l tni kuz tish mumkin. SHv yts riyad es sug`urt huquqining s siy m nb i 1908 yild q bul qiling n v k yinch lik m `lum bir o`zg rtirishl r kiritilg n o`Sug`urt sh rtn m si to`g`risid o`gi q nun his bl n di. R ssiyad sug`urt mun s b tl ri v v l Fuq r lik k d ksi h md 1997 yil 31 d k brd q bul qiling n o`R ssiya F d r tsiyasid sug`urt ishini t shkil etish to`g`risid o`gi q nun bil n t rtibg s lin di.

S. O`zb kist nd h m riv jl nm qd . Must qillik qo`lg kiritilg nd n so`ng, 1993 yilning m yid o`Sug`urt l sh to`g`rsid o`gi q nun, 2002 yilning pr lid es o`z t rkibi v b j ruvchi v zif l ri bo`yich j h n st nd rti t l bl rig yaqinl shg n o`Sug`urt f liyati to`g`risid o`gi yangi q nun q bul qilindi. R spublik miz sug`urt tizimini bugungi kund o`O`zb kinv stö Milliy sug`urt k mp niyasi, o`K f l tö d vl t- ktsiyad rlik sug`urt k mp niyasi, o`M d dö sug`urt k mp niyasi v b shq l r n m yon qil di.

TADBIRKOR ô 1) iqtisodiy r surslarini bir-biriga qo`shilishini ta'minlaydigan tashkilotchi, yangilikka intiluvchi, tashabbuskor, iqtisodiy va boshqa xavfdan, javobgarlikdan qo`rqmaydigan kishilar. Bunday xislatlar tadbirkorlik qobiliyati d b yuritiladi; 2) *T.* ô xo`jalik faoliyati bilan mustaqil, ijodiy shug`ullanuvchi shaxs, bozor iqtisodiyotiga asoslangan hozirgi jamiyat sotsial-iqtisodiy hayotidagi markaziy figuralardan biri. *T.* uchun harakat qilishga undaydigan sabab uning oqibatda foyda olish imkoniyatidir. Shu bilan bir qatorda *T.* yuqori savodxon. O`z mustaqil faoliyatini nafaqat ish haqi topish vositasi, balki o`z o`rnini topish usuli, o`z mustaqil ishini boshlash imkoniyati sifatida qaraydi. AQSH so`rovi ma`lumotlariga ko`ra hozirgi zamon *T.* uchun quyidagi shaxsiy xarakteristikalar xarakterli: izlanish imkoniyati va tashabbuskorlik qat`ylik va tirishqoqlik tavakkalchilikka tayyor turish, samaradorlik va sifatga yo`nalgan bo`dish, ishchi kontraktlariga tortilgan bo`dish, maqsadga intilish, axborot olishga intilish, muntazam rejalashtirish va kuzatish, ishontirish hamda aloqao`rnatish qobiliyati, mustaqillik va o`ziga ishonish.

TADBIRKORLIK DAROMADI ô tadbirkor oladigan foydaning bir qismi.

TADBIRKORLIK FAOLIYATI ô 1) foyda olish maqsadida tahlika (tavakkalchilik) bilan hamda mulkiy javobgarlik asosida va amaldagi qonunlar doirasida o`z tashabbusi bilan amalga oshiriladigan iqtisodiy faoliyatdir; 2) *T. f.* — shakli va sohasida qati`ynazar foyda olishga va undan samarali foydalanishga maqsadiga qaratilgan iqtisodiy faoliyat.

TADBIRKORLIK KAPITALI ô 1) tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun zarur bo`lgan barcha moddiy vositalar, tovarlar va pul mablag`lari; 2) *T. k.* - tadbirkorlarning ishlab

konʻyukturasining oʻzgarishi natijasida tovar realizatsiyasi hajmining pasayib ketishi xizmat qilishi mumkin.

TIJORAT XARAJATLARI oʻ tovarlarni qidirib topish, sotib olish, yuklash-tushirish, saqlash, qayta ishlash, reklama va sotish kabilar bilan bogʻliq boʻlgan savdo subʻektlari sarflari. Ular ikki xil boʻladi - ishlab chiqarishning davomi bilan bogʻliq va sof xarajatlar.

TOVAR oʻ 1) sotish uchun ishlab chiqarilgan mehnat mahsuloti. Tovar oʻ ehtiyojni qondirishi mumkin boʻlgan barcha narsalar bozorda sotib olish, foydalanish yoki isteʼmol qilish uchun chiqariladi; 2) *T.* - bozordagi oldi-sotdi orqali ayirboshlanadigan mehnat mahsuloti. *T.* oʻzini ishlab chiqaruvchilarining emas, balki bozorda sotish orqali boshqalarning talab-ehtiyojini qondirish uchun yaratiladi. *T.* istʼmol qiymati- bu uning kishilarning biron-bir ehtiyojlarini qondirish xususiyatidir, almashuv qiymati esa uning boshqa bir tovarga almashina olish xususiyati, qiymat xususiyatidir.

ULGURJI BAHO oʻ 1) korxonalar yoki mol yoki tarkibiy qismlarning katta miqdordagi oʻz mahsulotini boshqa korxonaga yoki tashkilotga koʻtarasiga sotadigan baholari; 2) *U. b.* oʻ yirik partiya bilan (optom) tovarga boʻlgan baho. Odatda tovarning katta partiyasiga boʻlgan baho kichik partiyalariga nisbatan past va chakana baholarga nisbatan ham ancha past.

ULGURJI NARX oʻ 1) katta partiyalarda (koʻtarasiga) sotiladigan tovarlarning narxi. Odatda katta partiyalardagi tovarlarning narxi mayda ulgurji hamda chaqana narxlardan ancha past boʻladi; 2) *U. n.* - ishlab chiqaruvchilar tomonidan tovarlar katta partiyalarda bir yoʻlga koʻtarasiga sotilganda qoʻllaniluvchi narx. 3) *U. n.* - ishlab chiqaruvchilar tovarlarining savdogarlarga koʻp miqdorda va koʻtarasiga sotish jarayonida bozorlarda namoyon boʻladigan qiymatining puldagi ifodasi.

ULGURJI SAVDO oʻ ularni qayta sotish yoki professional foydalanish maqsadida tovarlarni (xizmatlarni) katta partiyalar bilan sotib olish boʻyicha faoliyat. *U. s.* saralash jarayoni, tovarlarni sotib olish yoki tovarlar muomalasi va keyin ularni chakana savdo tashkilotlariga yoki boshqa ulgurji tashkilotlarga qayta sotish bilan bogʻliq boʻlgan koʻplab muhim vazifalarni bajaradi. *U. s.* isteʼmolchilar bilan minimal kontraktlar qilishda joylarda oʻz tovarlarini ishlab chiqaruvchilarga sotish, ularni yirik partiyalar bilan qoʻyish va olib kelishga xarajatlarni kamaytirish imkoniyati bilan tovarlarni katta miqdorlarda sotib olish, tovarni saqlash va omborda joylashtirishga imkon beradi.

VOSITACHI oʻ tovar ishlab chiqaruvchi va isteʼmolchi oʻrtasida turuvchi va ular muomalasiga taʼsir koʻrsatuvchi shaxs, firma yoki tashkilot. Yurisprudentsiyada *V.* ga sotuvchilar va sotib oluvchilarga kontrakt tuzishda va bajarishda taʼsir koʻrsatuvchi shaxslar, firmalar va tashkilotlar kiradi.

XODIMLARNI BOSHQARISH oʻ mehnat vazifalarini bajarish dimlarining qiliy v jism niy q biliyatlaridagi eng unumli foydalanish usullarini, ulq-tvri va foydaliyatigini taʼsir koʻrsatish usullari, usullari, shakllari va usullarini yigʻindisidir.

XUSUSIYLASHTIRISH oʻ davlat mulkini boshqarish mulkchilik shakllarini, jumladan, jamiyat, ktsiyadrlilik va xususiy mulk koʻtkazish mulkchilik munosabatlaring oʻzgarish jarayoni

YAKKA TARTIBDAGI TADBIRKOR ô 1) yuridik shaxs tashkil etmagan holda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanadigan jismoniy shaxs; 2) *Y. t. t.* - tadbirkorlik faoliyatini yuridik shaxs tashkil etmagan holda, mustaqil ravishda, xodimlarni yollash huquqsiz, o'ziga mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan mol-mulk negizida, shuningdek mol- mulkka egalik qilish va (yoki) undan foydalanishga yo'l qo'yadigan o'zga ashyoviy huquq asosida amalga oshiruvchi jismoniy shaxsdir.

YURIDIK SHAXS ô 1) alohida mulkka ega bo'lgan korxonalar (tashkilot), o'z nomidan mulkiy va shaxsiy mulkiy huquqlarga ega bo'lishi va majburiyatlarni bajarishi, da'vo qilishi, sudda, arbitrajda yoki treteysk sudda javobgar bo'lishi mumkin. Bankda hisob schyoti bo'ladi, mustaqil balans yuritadi; 2) *Y. sh.* ô qonun hujjatlariga muvofiq tashkil etilgan, o'z mulkida, xo'jalik yuritishida yoki operativ boshqaruvida alohida mol-mulkka ega bo'lgan hamda o'z majburiyatlari yuzasidan ushbu mol-mulk bilan javob beradigan, mustaqil balansiga yoki smetasiga ega bo'lgan, o'z nomidan mulkiy va shaxsiy nomulkiy huquqlarga ega bo'la oladigan hamda ularni amalga oshira oladigan, majburiyatlarni bajara oladigan, sudda da'vogar va javobgar bo'la oladigan tashkilot.

ZAMONAVIY MARKETING ô korxonaning yuqori foydalanish maqsadlarini o'rnatish va bazarlikni o'rganish, tashkilotning barcha faoliyatini tashkil etish tizimidir. Maqsadlarini bajarish mumkinki, biznesning barcha yo'nalimlarini shakllantirish marketingning ulkan sohasi hisoblanadi. Marketingning asosiy maqsadlarini bajarish uchun zarur bo'lgan sharoitlarni yaratishdir.

Z.m. s siysi ikki yoqlar va bir-birini to'ldiruvchi yondir. Bir tomondan korxonaning butun faoliyati, yniqs, uning mahsulotini ishlab chiqarish va sotish dasturini yaratish, foydalanish uchun zarur bo'lgan sharoitlarni yaratish va boshqalar va undagi o'zgarishlarni chuqur bilishga e'tibor berish, ikkinchi tomondan bazarlik va marketingning o'zgarishlari, ya'ni ehtiyojlar va istisnolchilik faolligini shakllantirish turidir. Buning uchun marketingning asosiy maqsadlarini bajarish uchun zarur bo'lgan sharoitlarni yaratish va boshqalar va undagi o'zgarishlarni chuqur bilishga e'tibor berish, ya'ni ehtiyojlar va istisnolchilik faolligini shakllantirish turidir. Buning uchun marketingning asosiy maqsadlarini bajarish uchun zarur bo'lgan sharoitlarni yaratish va boshqalar va undagi o'zgarishlarni chuqur bilishga e'tibor berish, ya'ni ehtiyojlar va istisnolchilik faolligini shakllantirish turidir.

SHARTNOMA ô 1) fuqarolik huquqida ikki yoki undan ortiq shaxslarning fuqarolik huquq va burchlarini belgilash, o'zgartirish yoki to'xtatish to'g'risidagi kelishuvi, bitimning turi. Uning sinonimi ó kontrakt; 2) *Sh.* - ikki yoki undan ortiq tomonning yuridik va jismoniy huquqi hamda majburiyatlarini belgilash, o'zgartirish yoki to'xtatish borasidagi kelishuvdir. Shartnoma davlat, yuridik va jismoniy shaxslar, shuningdek, fuqarolar o'rtasida tuziladi. Bu shartnomalar har bir tashkilot mansabdor shaxslarining o'z jamoalarining manfaatlarini asosida tuziladi.

CHAKANA BAHO ô 1) davlat va kooperativ savdosi, d hqon bozorida ist' mol mollarini sotilish narxlari; 2) kam miqdorlarda shaxsiy iste'molga sotiladigan tovarga o'rnatiladigan baho.

CHAKANA NARX ô 1) kichik miqdorlarda shaxsiy iste'molga sotiladigan tovarlarga belgilanadi; 2) *Ch. n.* - tovarlar bevosita iste'molchilarga sotilganda qo'llaniluvchi narx; 3) *Ch. n.* - bozorlarda savdogarlarning bevosita iste'molchilarga sotayotgan tovarlari qiymatining puldagi ifodasi.

CHAKANA SAVDO ô shaxsiy, oilaviy yoki uyda foydalanish uchun tovarlar va xizmatlarni oxirgi (pirovard) iste'molchilarga sotish bilan bogliq bo'lgan savdo faoliyati. *Ch.s.*

vazifasi: ko'p sonli yetkazib beruvchilardan tovarlar va xizmatlar turini tanlash; reklama vositasida tovarlar va xizmatlar to'g'risida iste'molchilarga axborot berish; tovarlarni saqlash, ularni savdo zallariga joylashtirish va baho o'rnatish; savdo shoxobchasi orqali tovarlarni sotish (magazinlar, universallar, pochta, telefon, katalog, omborlar, savdo avtomatlari, magazindan tashqari *Ch.s.* va h.k.); 2) savdo-sotiq tarmoqlari orqali aholiga ist 'mol mollarini sotish.

(NAMUNA)

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
TERMIZ DAVLAT UNIVERSITETI

Iqtisodiyot fakulteti

“Moliya” ta'lim yo'nalishi talabasi

NON VA NON MAHSULOTLARI ISHLAB
CHIQRISH BO'YICHA

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

(NAMUNA)

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
O'RTA MAXSUS KASB-HUNAR TA'LIM MARKAZI
TERMIZ BANK KOLLEJI

“Bank ishi” yo’nalishi o’quvchisi

**ISSIQXONACHILIKNI TASHKIL ETIB SABZAVOT
MAHSULOTLARINI YETISHTIRISH BO'YICHA**

BIZNES REJA

Termiz – 201_ yil

(NAMUNA)

“TASDIQLAYMAN”

“ _____ ”

xususiy korxonasi direktori

“ _____ ” 20__ yil

Surxondaryo viloyati _____ shahar

“ _____ ” xususiy korxonasi tomonidan

**AVTOMOBILLARGA TEXNIK XIZMATLAR
KO’RSATISHNI TASHKIL ETISH BO’YICHA**

BIZNES REJA

MUNDARIJA

So'z boshi	3
I-Bo'lim. TADBIRKORLIK FAOLIYATI TO'G'RISIDA UMUMIY TUSHUNCHA	
1.1 Tadbirkorlik faoliyati tushunchasi	5
1.2 Tadbirkorlik faoliyatini davlat ro'yhatidan o'tkazish tartibi	6
1.3 Tadbirkorlik faoliyatida foydalaniladigan moliyaviy manbalar	32
1.4 Tadbirkorlik faoliyatining soliqqa tortilishi	35
1.5 Biznes reja to'g'risida	37
II-Bo'lim. AHOLIGA XIZMAT KO'RSATISH SOHASIGA OID BIZNES REJALAR	
2.1 Internet va kompyuter xizmatini tashkil etish	42
2.2 Reklama agentligi xizmatini tashkil etish	48
2.3 WI-FI internet xizmatini tashkil etish	54
2.4 Tikuvchilik xizmatini tashkil etish	64
2.5 Oziq- ovqat do'konini tashkil etish	70
2.6 Qishloq xo'jaligi mashinalariga texnik xizmat ko'rsatish	75
III-Bo'lim. MAHSULOT ISHLAB CHIQARISH SOHASIGA OID BIZNES REJALAR	
3.1 Vannaxona to'shamalarini ishlab chiqarish	83
3.2 Qandolat mahsulotlari ishlab chiqarish	96
3.3 Plastmassa mahsulotlarini qayta ishlash	102
3.4 Qishgi kiyim va paltolar ishlab chiqarish	108
3.5 Makaron ishlab chiqarish	115
3.6 Tegirmon tashkil etish va makaron ishlab chiqarish	121
3.7 Mato ishlab chiqarish	131
3.8 Akfa va cheripitsa mahsulotlarini ishlab chiqarish	136
3.9 Pomidorni qayta ishlab, tomat mahsulotlarini ishlab chiqarish	144
IV-Bo'lim. CHORVACHILIK VA PARRANDACHILIKGA OID BO'LGAN BIZNES REJALAR	
4.1 Chorvachilikni tashkil etish	151
4.2 Aholini sifatli go'sht mahsulotlari bilan ta'minlash	158
4.3 Nasldorchilikni tashkil etish	165
4.4 Sut va sut mahsulotlarini ishlab chiqarish	172
4.5 Parrandachilikni tashkil etish	180
V-Bo'lim. NON VA NON MAHSULOTLARIGA OID BIZNES REJA	
5.1 Non va non mahsulotlarini ishlab chiqarish	187
VI-Bo'lim. QISHLOQ XO'JALIGI MAHSULOTLARINI YETISHTIRISH VA SAQLASHGA OID BIZNES REJALAR	
6.1 Ko'chatchilikni tashkil etish	191
6.2 Issiqxona tashkil etish	195
6.3 Issiqxona mahsulotlari va poliz ekinlarini yetishtirish	202
6.4 Issiqxonachilikni tashkil etib savzavot mahsulotlarini yetishtirish	211
6.5 Asalarichilik va issiqxonachilik faoliyatini rivojlantirish bo'yicha tuzilgan	218
6.6 Sovutish tizimiga ega bo'lgan omborxonalar	225
VII-Bo'lim. O'QUV MARKAZI TASHKIL ETISHGA OID BIZNES REJALAR	
7.1 o'Hisobchi o'quv markazi tashkil etish	235

7.2	õMohir hunarmandõ oõquv markazi tashkil etish	242
VIII-Bo'lim. TEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISHGA OID BIZNES LOYIHALAR		
8.1	Ichimlik suvini tozalash	250
8.2	Tomchilab sug`orishni tashkil etish	253
IX-Bo'lim. AVTOMOBILLARGA TEXNIK VA MAISHIY XIZMAT KO'RSATISHGA OID BIZNES REJALAR		
9.1	Avtomashinalarga suyultirilgan gaz quyish shahobchasini hamda t xnik xizmatlar ko'rsatishni tashkil etish	260
9.2	Avtomobillar ehtiyot qismlari sovdo sotig'ini tashkil etish	267
9.3	Avtomobillarga zamonaviy maishiy xizmat ko'rsatishni yo'ldga qo'yish bo'yicha	274
9.4	Avtomabillarni yuvish shahobchasini tashkil etish	284
TADBIRKORLIK FAOLIYATIGA OID ATAMALAR		
ILOVALAR		
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YHATI		
		291
		312
		315

ILMIY - OMMABOP NASHR

**GADAYSHAYEV M.A.,
OMONOV A.R.**

**OLIY O`QUV YURTLARI,
AKADEMIK LITSEY VA KASB-HUNAR
KOLLEJLARI BITIRUVCHILARI UCHUN
ISHLAB CHIQLGAN
BIZNES REJALAR
MAJMUASI**

Muharrir:	M.Gadayshayev
Texnik muharrir:	J.Shaymatov
Musahhih:	R.Xolmatova

Terishga 04.01.2015 yilda berildi.
Bosishga 24.01.2015 yilda ruxsat etildi.
Bichim 60x84 1/8. Ofset usulida
chop etildi. Shartli bosma tabog`i 20.
Buyurtma 1088. dadi 100.

**“Surxon-Nashr” MCHJ kompyuterida terildi,
sahifalandi va chop etildi.
Termiz shahri, F.Xo`jayev ko`chasi, 30-uy.**

GADAYSHAEV MAHMUD ABDURAHMONOVICH



1973 YIL SURXONDARYO VILOYATI, SHO'RCHI (HOZIRGI OLTINSOY) TUMANIDA TUG'ILGAN. 1990 YIL OLTINSOY TUMANIDAGI MUQUMIY NOMLI 31-O'RTA MAKTABNI TUGATGAN, 1995 YIL TOJIKISTON AGRAR UNIVERSITETINING IQTISODIYOT FAKULTETINI TUGATGAN, 2007 YIL NOMZODLIK DISSERTATSIYASINI HIMOYA QILGAN. SHU VAQTGA QADAR 1 TA MONOGRAFIYA, 4 TA O'QUV QO'LLANMA, 5 TA MA'RUZA MATNI, 60 DAN ORTIQ ILMIIY-AMALIY MAQOLALARI, SHU JUMLADAN 9 TASI XORIJDA CHOP ETILGAN. ILMIIY ISHLARI MILLIY IQTISODIYOTNI MODERNIZATSIYALASHDA BOZOR MUVOZANATINI TA'MINLASHNING USTUVOR YO'NALISHLARIGA BAG'ISHLANGAN. UNING 2002 YILDA "TASHQI SAVDONI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLINISHI" O'QUV QO'LLANMASI, 2003 YILDA "IQTISODIY NAZARIYADAN O'QUV - METODIK QO'LLANMA" O'QUV - USLUBIY QO'LLANMASI, 2008 YILDA "BOZOR MUVOZANATINI TA'MINLASH NAZARIYASI" NOMLI MONOGRAFIYASI, 2012 YILDA "TASHQI SAVDONI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLINISHI" (TO'LDIRILGAN IKKINCHI NASHR) O'QUV QO'LLANMASI, 2014 YILDA "KORXONALAR MOLIYAVIY FAOLIYATIDA MARKETING TAHLILI" NOMLI O'QUV QO'LLANMASI NASHRDAN CHIQQAN.

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI PREZIDENTI HUZURIDAGI "ISTE'DOD" JAMG'ARMASIDA, O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI QOSHIDAGI OLIY TA'LIM TIZIMI PEDAGOG VA RAHBAR KADRLARNI QAYTA TAYYORLASH VA ULARNI MALAKASINI OSHIRISHNI TASHKIL ETISH BOSH ILMIIY-METODIK MARKAZIDA, O'ZBEKISTON MILLIY UNIVERSITETIDA, TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI VA TOSHKENT MOLIYA INSTITUTLARIDA BIR NECHA BOR MALAKA OSHIRGAN. SHU BILAN BIRGALIKDA GERMANIYA, FRANSIYA, NIDERLANDIYA, TURKIYA, ROSSIYA, LATVIYA VA UKRAINA DAVLATLARINING YETAKCHI UNIVERSITETLARIDA MALAKA OSHIRGAN.

HOZIRGI VAQTDA TERMIZ DAVLAT UNIVERSITETINING MOLIYA KAFEDRASI MUDIRI LAVOZIMIDA FAOLIYAT YURITIB KELMOQDA. IQTISOD FANLARI NOMZODI, DOTSENT

OMONOV AVAZBEK RASHID O'G'LI



1992 YIL SURXONDARYO VILOYATI, TERMIZ TUMANIDA TUG'ILGAN. 2011 YIL TERMIZ BANK KOLLEJINI IMTIYOZLI DIPLOM BILAN TAMOMLAGAN, 2013 YIL UKRAINANING XARKOV MILLIY IQTISODIYOT UNIVERSITETI "MOLIYA VA KREDIT" YO'NALISHIGA O'QISHGA KIRIB, HOZIRDA TERMIZ DAVLAT UNIVERSITETINING "MOLIYA" TA'LIM YO'NALISHINING 2 - BOSQICH TALABASI. U FOND FORUM VA "KELAJAK OVOZI" YOSHLAR TASHABBUSLARI MARKAZINING "YOSH TADBIRKORLARNI QO'LLAB-QUVVATLASH DASTURI"NING BITIRUVCHISI, USHBU DASTUR DOIRASIDA RESPUBLIKA MIQYOSIDA O'TKAZILGAN KO'PLAB BIZNES TRENERLAR UCHUN TRENINGI ISHTIROKCHISI, O'ZBEKISTON XDP MARKAZIY KENGASHI TOMONIDAN 2010 YIL O'TKAZILGAN "YOSH SIYOSATCHI" KO'R'IK-TANLOVINING RESPUBLIKA BOSQICHI G'OLIBI, UNFPA VA Y-PEER "TENGDOSHGA-TENGDOSH" TA'LIM TARMOG'I 2011 YIL YAKUNLARI BO'YICHA TARMOG'NING "ENG YAXSHI JURNALISTI" NOMINATSIYASI G'OLIBI, FOND FORUM HAMDA "KAMOLOT" YO'HI TOMONIDAN O'TKAZILGAN "KELAJAK OVOZI-2011" YOSHLAR KO'R'IK-TANLOVI RESPUBLIKA BOSQICHI G'OLIBI, 2013 YIL BMT TARAQQIYOT DASTURI UNDP VA BMT KO'NGILLILAR DASTURI UNV TOMONIDAN O'TKAZILGAN RESPUBLIKA TANLOVI G'OLIBI. SHUNINGDEK, UNING KO'PLAB TURLI YO'NALISHLARDAGI MAQOLALARI, MAHALLIY VA RESPUBLIKA NASHRLARIDA CHOP ETILGAN. SANGARDAK.ZN.UZ SAYTI MUALLIFI.

